VISIT…

LANZAROTE
Caliente.com

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

Số 16











Tin tức Việt Nam và thế giới (2-11)

Quy định mới của EU về dư lượng Chloramphenicol: Thách thức mới đối với ngành thuỷ sản (12-13)

Luật doanh nghiệp Việt Nam, Nga và Trung Quốc : Mục tiêu khác nhau (14-16)

Làm gì để xuất khẩu nhiều rau quả sang Singapore? (17)

Tin tức chứng khoán (18-20)

Niềm tin trên TTCK Việt Nam: Phụ thuộc vào đâu? (21-22)

Tin tức thị trường (23-24)

Sẽ không có cơn sốt Việt kiều mua nhà (25-26)

Tổng quan thị trường giáp Tết Nhâm Ngọ (27-28)

Giá tôm sẽ hạ? (29-30)

Hỏi đáp chính sách (31)

Global Crossing – Ngôi sao băng đã tắt (32-34)

Bạn thưởng như thế nào trong thời kỳ khó khăn (35-36)

TIN TỨC VIỆT NAM

1 - Một số dịch vụ bưu chính chất lượng cao tạm ngừng cung cấp trong dịp Tết



Trong dịp Tết Nguyên đán sắp tới, mạng lưới bưu chính của Tổng công ty Bưu chính - Viễn thông Việt Nam vẫn tiếp tục cung cấp các dịch vụ thông thường nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng dịch vụ của nhân dân. Tuy nhiên, để bảo đảm chất lượng cung cấp dịch vụ, Tổng công ty tạm ngừng cung cấp một số dịch vụ bưu chính chất lượng cao trong thời gian nghỉ Tết.

Dịch vụ chuyển phát nhanh EMS ngừng cung cấp từ ngày 7/2 đối với địa chỉ người nhận là các tổ chức, cơ quan và từ ngày 10/2 đối với địa chỉ người nhận là các hộ gia đình. Dịch vụ EMS gửi giữa các TP.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng ngừng cung cấp từ ngày 8/2 đối với địa chỉ người nhận là các tổ chức, cơ quan và từ ngày 11/2 đối với địa chỉ người nhận là các hộ gia đình. Dịch vụ EMS gửi giữa các tỉnh Gia Lai, Kon Tum với các tỉnh khác ngừng phục vụ từ ngày 5/2 đối với địa chỉ người nhận là các tổ chức, cơ quan và từ ngày 8/2 đối với địa chỉ người nhận là các hộ gia đình cho đến hết ngày 14/2. Dịch vụ Chuyển tiền nhanh tạm ngừng cung cấp từ 12 giờ ngày 9/3; dịch vụ Tiết kiệm bưu điện từ ngày 9/2; dịch vụ Chuyển tiền điện tử từ 12 giờ ngày 11/2; dịch vụ Điện hoa từ 10 giờ ngày 11/2.

Đến hết ngày 13/2, tất cả các dịch vụ nói trên sẽ chính thức cung cấp trở lại.

2 - Dịch vụ Internet chuyển vùng quốc tế sắp được triển khai ở Việt Nam



Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC) thuộc Tổng Công ty Bưu chính viễn thông Việt Nam dự kiến sẽ mở dịch vụ Internet chuyển vùng quốc tế (Internet Roaming) vào quí 1 năm 2002. Ở Việt Nam, đây là công ty đầu tiên triển khai dịch vụ Internet Roaming. Theo kế hoạch, dịch vụ này sẽ có phạm vi bao phủ tới 14.000 điểm truy nhập Internet tại 150 nước và lãnh thổ.

Dịch vụ Internet Roaming cho phép các khách hàng của mạng VNN/Internet thuộc VDC quản lý có thể tự do sử dụng account của mình mọi nơi, mọi lúc và cả khi đang ở nước ngoài để kết nối Internet. Ngược lại, các khách hàng quốc tế có thể sử dụng dịch vụ Internet Roaming để kết nối với VNN/Internet một cách nhanh chóng và thuận lợi tại Việt Nam. Hiện nay, tại Việt Nam có khoảng 250.000 người sử dụng dịch vụ Internet, trong đó VDC chiếm đến 67%.

3 - Khan hiếm xe Wave Alpha sẽ không kéo dài

Hãng Honda VN cho biết, trong tháng 2-2002, Honda VN dự định sẽ có thêm 12.500 xe Wave Alpha được bán ra trên thị trường. Những ngày cuối tháng 1 vừa qua, Công ty Honda VN đã giao 2.700 xe Wave Alpha cho các cửa hàng bán xe do Honda uỷ nhiệm trên toàn quốc và đã bán hết. Theo các đại lý của Honda VN,

tình trạng khan hiếm xe sẽ không kéo dài , nếu người tiêu dùng nào chưa có nhu cầu thực sự, hãy đợi qua Tết Nguyên đán, lúc đó thị trường sẽ không thiếu xe Wave Alpha.

4 - Hạt điều Việt Nam bị kiểm tra chặt về vệ sinh thực phẩm



Theo tin từ Công ty Giám định cà phê và nông sản xuất nhập khẩu (Cafecontrol), gần đây các cơ quan Quản lý thuốc và thực phẩm Mỹ đã phát hiện một lô hạt điều nhân của Việt Nam (sử dụng nguyên liệu nhập từ Indonesia) còn một lượng nhỏ thuốc trừ sâu endosulfan, loại hoá chất độc hại có thể gây ung thư.

Cafecontrol đã khuyến cáo các nhà xuất khẩu nhân điều trong nước, nhiều khách hàng mua hạt điều của Việt Nam đang yêu cầu các công ty giám định kiểm tra gắt gao tình trạng các hoá chất còn lại trong hạt điều bán cho họ. Hiện nay, một số khách hàng Ức, Anh, Mỹ...của Cafecontrol nhập khẩu hạt điều Việt Nam đã yêu cầu Công ty kiểm tra xem có các vi khuẩn gây bệnh thương hàn như samonella, gây bệnh tiêu chảy như ecoli... Các vi khuẩn này thường lây lan từ việc chế biến hoặc qua ruồi nhặng.

5 - 3 điều kiện để chuyển đổi thành công ty TNHH một thành viên

Bộ KH-ĐT đã ban hành Thông tư 01/2002/TT-BKH hướng dẫn quy trình chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước (DNNN) thành công ty TNHH một thành viên. Theo đó, từ ngày 12/2, các DNNN dự kiến chuyển đổi phải đáp ứng 3 điều kiện sau: là DN hoạt động kinh doanh; do nhà nước quyết định nắm giữ 100% vốn điều lệ; không thuộc đối tượng giao, bán, khoán kinh doanh, cho thuê, giải thể, phá sản hoặc không thuộc danh sách đã được phê duyệt để tiến hành cổ phần hóa. Theo Bộ KH-ĐT, từ nay đến hết tháng 12/2002, sẽ tiến hành chuyển đổi DN tại 5 bộ: Thương mại, Công nghiệp, Xây dựng, GT-VT, NN-PTNT; 2 TP Hà Nội và TP.HCM; 7 tổng công ty: Điện lực, Than, Bưu chính - Viễn thông, Hàng hải, Hàng không, XNK xây dựng và XNK thủy sản. Đến hết năm 2005, tất cả các bộ, ngành, địa phương, tổng công ty nhà nước phải hoàn thành xong việc chuyển đổi DN.

6 - Thí điểm cổ phần hoá các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài



Bộ Kế hoạch- Đầu tư vừa hoàn thành dự thảo quy chế cổ phần hoá thí điểm các DN có vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN), dự kiến bắt đầu thực hiện từ năm 2002. Theo đó, các DN có vốn ĐTNN đã hoàn thành việc góp vốn pháp định, hoạt động từ 3 năm trở lên, trong đó có 2 năm liền làm ăn có lãi, có đủ số cổ đông theo quy định của Luật DN, trong đó cổ đông nước ngoài nắm giữ ít nhất 30% vốn điều lệ, sẽ được Bộ xem xét chuyển thành công ty cổ phần. Việc xét chuyển của các DN có đủ điều kiện sẽ được Bộ trả lời sau 30 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ. DN sẽ chính thức trở thành công ty cổ phần khi nhận được giấy phép đầu tư mới. Giấy phép này có giá trị như giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. DN sau khi cổ phần hoá sẽ tiếp tục được hưởng những

ưu đãi về thuế thu nhập DN, thuế nhập khẩu, thuế GTGT và phải thực hiện các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Luật ĐTNN, Luật DN và tuân thủ quy chế cổ phần hoá thí điểm. Hiện đã có 10 DN đăng ký xin cổ phần hoá.

7 - Khai trương Trung tâm Thương mại Tràng Tiền



Chiều hôm qua, ngày 01/02, Trung tâm thương mại Tràng Tiền (Tràng Tiền Plaza), trung tâm thương mại lớn và hiện đại nhất Thủ đô, đã chính thức đi vào hoạt động sau hơn 20 tháng thi công. Trung tâm thương mại Tràng Tiền cao 4 tầng, phía sau cao 6 tầng, có tổng diện tích sử dụng gần 20.000m2 (kể cả tầng hầm) sẽ được chia ra từng khu với những chức năng khác nhau. Các tầng 1,2,3,4,5 dành cho kinh doanh thương mại, bao gồm các cửa hàng bán hàng hóa phục vụ tiêu dùng và các quầy ăn uống. Tầng 6 là khu vực dành cho các văn phòng.

Hiện nay đã có 70 DN trong nước và liên doanh có sản phẩm bày bán ở Trung tâm. Giá thuê diện tích bình quân tầng 1 là 65 USD/m2/tháng, tầng 2 là 50 USD/m2. Các tầng còn lại giá thuê từ 25 đến 30 USD/m2/tháng. Khoảng 60% diện tích của Trung tâm này đã được ký hợp đồng đặt thuê.

8 - Container siêu lạnh được trưng bày tại Việt Nam

Lần đầu tiên tại Việt Nam container siêu lạnh (super freezer container) của hãng tàu nổi tiếng thế giới Maersk Sealand được trưng bày tại Hội chợ Vietfish 2002 diễn ra từ ngày 26 đến ngày 29/1/2002. Container siêu lạnh được mang đến Việt Nam để giới thiệu đến các doanh nghiệp có tiềm năng xuất khẩu cá ngừ đại dương. Loại container siêu lạnh này sẽ đáp ứng được yêu cầu được yêu cầu bảo quản cá ở nhiệt độ từ -550C đến -650C. Hiện giá vận chuyển một container 25 tấn cá ngừ từ Việt Nam sang Nhật là 10.000 USD, chỉ bằng 10% so với vận chuyển bằng máy bay.

Được biết, ngoài việc trưng bày container siêu lạnh, hãng Maersk Sealand còn trưng bày container cấp đông (blast freezer units) có thể làm lạnh 5 tấn cá đến -600C trong vòng 24 giờ.

9 - Tổng công ty dệt may mở thêm nhiều văn phòng đại diện

Tổng công ty dệt may Việt Nam chuẩn bị mở thêm các văn phòng đại diện mới tại Nhật Bản và một số nước EU. Hiện tổng công ty đã có các văn phòng tại Hồng Kông, LB Nga, và New York. Riêng văn phòng đại diện tại New York mới gửi về 400 đơn đặt hàng, báo giá cho các công ty dệt may trực thuộc TCT. Hiện nay, TCT dệt may Việt Nam đang xây dựng đề án thành lập trung tâm bán lẻ, trung tâm bán buôn tại Las Vegas - Mỹ và hợp tác liên doanh với nước ngoài và Việt Kiều có tiềm lực, có kinh nghiệm và nhãn hiệu huy tín để XK vào thị trường Mỹ.

10 - Vinalines mua 14 tàu biển cũ của nước ngoài

Ngay trong tháng đầu năm nay, Tổng công ty Hàng hải Việt Nam (Vinalines) sẽ mua 14 tàu biển cũ của nước ngoài với tổng trọng tải 244.000 Dwt

(trọng tải tịnh). Dự kiến nguồn vốn để mua số tàu này của nước ngoài sẽ được vay từ Quỹ Hỗ trợ phát triển. Ông Vũ Ngọc Sơn, Tổng Giám đốc Vinalines cho biết, lý do phải mua tàu biển cũ là vì hợp đồng đóng tàu biển chở hàng giữa Vinalines với Tổng công ty Công nghiệp tàu thủy Việt Nam đã không đáp ứng được nhu cầu vận chuyển của Vinalines trong năm nay.

11 - Triển vọng xuất khẩu vào thị trường Thái lan rất sáng sủa



Thương vụ Việt Nam tại Thái Lan cho biết trong năm 2001 quan hệ kinh tế thương mại giữa hai nước không ngừng được cải thiện cả về kim ngạch hai chiều lẫn cơ cấu mặt hàng, đặc biệt là Việt Nam đã xuất trở lại Thái Lan các hàng công nghệ, linh kiện điện tử và hàng tiêu dùng.

Những năm tới, cơ hội để các DN Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường Thái Lan là sáng sủa. Việc các DN Việt Nam tích cựa tham gia Hội chợ ASEAN lần thứ 6 tại Bangkok từ ngày 14 -20/10/2002 sẽ là hoạt động xúc tiến thương mại hữu ích để thâm nhập thị trường khu vực tiềm năng này, đem lại kinh nghiệm tốt cho VN đăng cai Hội chợ ASEAN vào năm 2004.

12 - Mở 3 trung tâm thương mại - thời trang dệt may

Năm 2002, Tổng công ty Dệt May Việt Nam (Vinatex) sẽ khai trương 3 trung tâm thương mại - thời trang dệt may tại 3 thành phố lớn là Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh để chiếm lĩnh thị trường nội địa. Trung tâm thương mại và thời trang tại Thành phố Hồ Chí Minh vừa được Vinatex khai trương ngày 27/1/2002. Dự kiến, Trung tâm tại Hà Nội sẽ được khai trương vào cuối tháng 2/2002. Các Trung tâm có diện tích hơn 1.000 m2, quy tụ từ 10 đến 12 công ty thuộc Vinatex với tất cả các chủng loại sản phẩm như quần kaki, sơ mi, jacket, dệt kim, jean... Từ các Trung tâm này, Vinatex dự kiến sẽ phát triển thêm 20 đến 30 đại lý tại các tỉnh, thành phố trong cả nước.

13 - Khai trương trung tâm thông tin DN EU tại Hà Nội



Giám đốc Trung tâm thông tin doanh nghiệp (DN) Châu Âu (EBIC) thông báo, ngày 31/1/2002, Trung tâm sẽ mở văn phòng tại Khách sạn Melia -44B Lý Thường Kiệt - Hà Nội, sau đó tại TP. HCM. EBIC là một chương trình hoạt động dưới sự bảo trợ của Phòng thương mại châu Âu (ECCV), với mục tiêu phục vụ DN Việt Nam và các tổ chức hoạt động tại Việt Nam. Đây là sáng kiến của EU nhằm cung cấp các thông tin và hỗ trợ đào tạo cho bạn hàng châu Âu nhằm nâng cao năng lực của DNVN; thiết lập quan hệ đôi bên cùng có lợi với các đối tác EU, đồng thời tiếp cận và tạo cơ hội cho các đối tác. EU là thị trường có tiềm năng to lớn với dân số 370 triệu người.

14 - Sẽ đóng cửa 4 ngân hàng thương mại cổ phần



Ngân hàng Nhà nước cho biết, trong năm nay sẽ cho đóng cửa 4 Ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) làm ăn kém hiệu quả. Hết tháng 1 vừa qua, Việt Nam đã có 35/43 NHTMCP tăng đủ vốn theo qui định của Chính phủ (70 tỉ đồng với NHTMCP đô thị tại Hà Nội, TP.HCM ; 50 tỉ đồng với các NHTMCP đô thị tại các tỉnh thành khác và 5 tỷ đồng đối với NHTMCP nông thôn). Với các NHTMCP khác nếu đến 31/5/2002, không tăng đủ vốn theo qui định sẽ bị xử lý về pháp nhân.

15 - Tập đoàn siêu thị Mỹ đặt hàng dài hạn mua cá tra, cá basa Việt Nam

Sau khi tham dự hội chợ VIETFISH 2002 lần thứ 4 tổ chức tại TP Hồ Chí Minh và tổ chức khảo sát, kiểm tra chất lượng mặt hàng thủy hải sản của Công ty cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản An Giang (AGIFISH) và Công ty XNK thủy sản Cần Thơ (CAFATEX), tập đoàn siêu thị SJSCO (Mỹ) đã đồng ý đặt hàng dài hạn mặt hàng cá basa, cá tra với hai nhà máy chế biến của hai công ty trên.

Ngoài thị trường Mỹ, các công ty thủy hải sản Việt Nam tham dự hội chợ VIETFISH 2002 cũng ký được nhiều hợp đồng với các thị trường châu Âu, Australia, Nhật Bản và Hồng Kông.

16 - Chưa phải nộp THC

Ông Nguyễn Ngọc Tuấn, Trưởng ban Ban Vật giá Chính phủ cho biết ban kiên quyết phản đối việc áp dụng thu THC (một khoản phụ phí cước vận chuyển từ của các hãng tàu mà Hiệp hội thương chủ tàu châu A' IADA dự định áp dụng với các chủ hàng VN). Việc áp dụng này chỉ được phép thực hiện khi có ý kiến của chính phủ VN và ông khẳng định việc THC từ 1/2/2002 như IADA thông báo sẽ không diễn ra. Theo tin của Thời báo Kinh tế Sài Gòn, IADA đã có thông báo nội bộ tạm ngưng việc áp dụng thu THC cho đến khi có quyết định mới. Tuy nhiên IADA chưa thông báo chính thức tin này đến các đại lý hàng hải. Ban Vật giá chính phủ đã yêu cầu IADA phải giải trình cụ thể về THC và dự kiến lộ trình để ban xem xét.

17 - Thành lập Quỹ Phát triển thị trường thuỷ sản



Thứ trưởng Bộ Thủy sản Nguyễn Thị Hồng Minh ngày 29/1 cho biết, Bộ Thuỷ sản đang xúc tiến thành lập Quỹ Phát triển thị trường thuỷ sản. Quỹ này được thành lập từ nguồn vốn do ngân sách hỗ trợ một phần, phần còn lại do các doanh nghiệp xuất khẩu thuỷ sản đóng góp. Mức thu dự kiến quy định cho từng nhóm sản phẩm, căn cứ trên sản lượng các lô hàng xuất khẩu nhưng không vượt quá 1-2% doanh số xuất khẩu. Theo bà Minh, Quỹ sẽ được sử dụng để quảng bá sản phẩm thuỷ sản Việt Nam ra nước ngoài, hoặc để giúp doanh nghiệp trong vấn đề tranh chấp thương mại.

TIN TỨC THẾ GIỚI

1 - Tăng giá cước vận chuyển đường biển



Hiệp hội các hãng tàu tuyến Viễn Đông - châu Âu (FEFC) vừa thông báo sẽ tăng giá cước vận chuyển trong năm 2002 nhằm bảo đảm chất lượng dịch vụ. Trong giai đoạn đầu của kế hoạch tăng giá cước, từ 1/1/2002 trên các tuyến từ châu A' đi các nước châu Âu (đến Bắc Âu và Địa Trung Hải) khách hàng phải trả thêm tối thiểu 300 USD cho 1 container 20 feet, 600 USD đối với 1 container 40 feet. Trên các tuyến từ châu Âu (Bắc Âu và Địa Trung Hải) đi châu A' từ 1/3/2002 phải trả thêm tối thiểu 250 USD cho 1 container 20 feet, 500 USD cho 1 container 40 feet.

Hiệp hội các hãng tàu FEFC bao gồm nhiều hãng lớn như công ty APL, CMA_CGMSA, Egyptian Navigation, Hapag-Lloyd Container Line, Hyundai Merchant Marine, Kawasaki Kisen Kaisha, A.P Moller-Maersk Sealand và Egyptian International Shipping Company (SAE).

2 - Sản lượng gạo của Indonesia giảm ít nhất 5% do các trận lũ lụt

Theo Asia Pulse (5/2), sản lượng gạo của Indonesia trong vụ mùa 2001/2002 có thể giảm 5% so với mức dự đoán trước đó do các cơn lũ lụt. Chủ tịch Hiệp hội Nông dân Indonesia (HKTI) cho biết các trận lũ lụt xảy ra tại các cùng Đông và Tây Java, Bali, Aceh đã gây thiệt hại nghiêm trọng đến vụ lúa năm nay của Indonesia. Bộ Nông nghiệp Indonesia cho biết 97.493 hécta đất trồng lúa đã bị phá huỷ sau trận lũ lụt. Tuy nhiên các chuyên gia còn cho biết một nguyên nhân nữa cũng khiến sản lượng gạo của Indonesia trong vụ mùa 2001/2002 giảm sút là do giá thóc thấp đã không khuyến khích nông dân tăng sản lượng.

3 - Yêu cầu bao đựng gạo nhập khẩu phải an toàn

Chính phủ Nhật sẽ yêu cầu các nhà nhập khẩu gạo phải có giấy xác nhận các bao chứa gạo làm bằng chất tổng hợp nhập từ nước ngoài không có chứa một lượng chì vượt quá mức quy định. Tại Tokyo, Cục Thực phẩm Nhật tuyên bố đình chỉ việc phân phối tất cả số gạo nhập khẩu hiện có tại Nhật sau khi phát hiện một số bao gạo từ Mỹ có chứa hàm lượng chì cao hơn mức chính phủ quy định. Số gạo này chỉ được đem đi phân phối sau khi các cơ quan chức năng xác nhận gạo không bị ảnh hưởng.

4 - Nợ xấu của các ngân hàng Nhật tăng lên 277 tỷ USD

Theo AFP (5/1), nợ xấu do các ngân hàng Nhật Bản nắm giữ đã lên 36,8 nghìn tỷ yên (277 tỷ USD) vào lúc kết thúc quý 3 năm 2001, tăng 9,5% so với 6 tháng trước.


Một ngân hàng của Nhật Bản

Đây là những số liệu mới nhất do Cơ quan hỗ trợ tài chính (FSA) công bố hôm 1/2 và là số nợ lớn nhất kể từ cuối tháng 3 năm 1999. Số liệu này đã được khảo sát từ 136 ngân hàng Nhật Bản, trong đó có 17 ngân hàng lớn. Nợ xấu của 17 ngân hàng lớn nhất lên đến 22,5 nghìn tỷ yên, chiếm 61% tổng số nợ, trong khi 119 ngân hàng

còn lại chiếm 39% tổng số nợ. Nguyên nhân tăng nợ xấu của các ngân hàng là do tình hình tài chính của các khách hàng vay đã xấu đi nhiều trong thời gian gần đây.

5 - Diễn đàn kinh tế thế giới: IMF, WB và Mỹ bị phê phán về chính sách đối với nước nghèo



Theo AFP, phát biểu tại Diễn đàn kinh tế thế giới hàng năm (diễn ra từ 31/1 đến 4/2/2002), ông Sachs, chủ tịch Trung tâm phát triển quốc tế của Đại học Havard và là một chính trị gia có tiếng đã buộc tội Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Ngân hàng thế giới (WB) và Mỹ đã theo đuổi những chính sách gây ra cái chết của hàng triệu người trên thế giới. Ông đã nêu ra những sai lầm trong các chương trình cải tổ kinh tế mà IMF và WB đã áp đặt đối với những nước nghèo để đổi lấy sự hỗ trợ tài chính. Tuy nhiên, ông ta cho rằng sai lầm chủ yếu đến từ phía Mỹ, nước mà theo ông có một tầm ảnh hưởng lớn đến hai tổ chức trên và là một "trở ngại to lớn nhất" đối với các nỗ lực nhằm tăng cường hỗ trợ cho những nước nghèo nhất trên thế giới.

Cùng dự buổi họp trên, Phó chủ tịch Quốc hội Pháp Dominique Strauss-Khan vẫn giữ quan điểm cho rằng nước Mỹ đã tụt lại đằng sau so với những nước công nghiệp khác trong việc viện trợ cho các nước nghèo, thể hiện ở tỷ lệ viện trợ phát triển so với GDP của nước này rất thấp. Pháp là nước đã dành 0,3% GDP cho viện trợ phát triển, cao hơn nhiều so với mức 0,1% của Mỹ.

6 - Thổ Nhĩ Kỳ sẽ đóng cửa khoảng 900 chi nhánh ngân hàng

Chính phủ Thổ Nhĩ Kỳ cuối tuần qua thông báo sẽ đóng cửa khoảng 900 chi nhánh ngân hàng, trong đó có 514 chi nhánh ngân hàng nông nghiệp Ziraat Bankasi, nhằm cải cách ngân hàng, một việc làm cần thiết để nước này có thể nhận được những khoản cho vay của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF). Các nhà phân tích hoan nghênh quyết định nói trên của Thổ Nhĩ Kỳ, coi đó như là dấu hiệu cho thấy chính phủ nước này sẽ thực hiện những biện pháp cụ thể để giải quyết vấn đề hệ thống ngân hàng hoạt động không hiệu quả do tình trạng can thiệp chính trị ở quốc gia này. Thổ Nhĩ Kỳ dự định tư nhân hóa Ziraat - ngân hàng thương mại lớn nhất của nước này với tổng số tài sản trị giá 21 tỷ USD - và ngân hàng Halk Bankasi như là một phần của chương trình tư nhân hóa.

7 - Năm 2001: Ngành hàng không thế giới thua lỗ 15 tỷ USD



Theo AFP (4/2), ông Pierre Jeanniot, tổng giám đốc Hiệp hội vận tải hàng không quốc tế (IATA) cho biết, ngành hàng không thế giới đã thua lỗ 15 tỷ USD trong năm 2001. Phát biểu trong Diễn đàn kinh tế thế giới tập hợp các doanh nghiệp và lãnh đạo nhiều chính phủ hôm 3/1, ông nhấn mạnh, mọi quốc gia cần phải đưa ngành hàng không trở lại với mức lợi nhuận ổn định càng nhanh càng tốt. Đại diện của liên minh châu Âu về vận tải và năng lượng cũng nhấn mạnh lĩnh vực hàng không thế giới có một vai trò vô cùng quan trọng đối với tình hình tăng trưởng của bất kỳ nền kinh tế nào.

8 - WTO tạm hoãn vòng đàm phán mới



Việc khởi động chính thức vòng đàm phán thương mại toàn cầu mới theo thỏa thuận của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) dự kiến vào ngày 28/1 đã phải tạm đình hoãn, sau khi Pakixtan, Tandania và Cộng hoà Đôminica phản đối quan điểm với những nước còn lại về vấn đề bầu chọn người điều hành cuộc họp.

Tổng Giám đốc WTO Mike Moore đã hạ thấp ý nghĩa của sự kiện trên, và nói rằng việc này sẽ không ảnh hưởng đến vòng đàm phán thương mại toàn cầu sắp tới, còn gọi là "vòng đàm phán Doha", dự kiến sẽ hoàn tất trong vòng 3 năm.

9- Trung Quốc mở rộng lệnh cấm nhập khẩu thịt

Theo AFP, Trung Quốc đã cho huỷ các sản phẩm thịt bị nhiễm bệnh có nguồn gốc từ Brazil, Argentina, Israel và Tây Ban Nha và ngừng nhập khẩu thịt lợn kém phẩm chất từ một số nước như Mỹ và Pháp. Các văn phòng kiểm định khu vực miền nam Thiên Tân đã huỷ gần 1.000 kg thịt bò từ Brazil và Argentina, 3,8 tấn cánh ngỗng từ Israel và 5 tấn lòng lợn đông lạnh có nguồn gốc từ Tây Ban Nha. Theo văn phòng kiểm định Huang Wanli các sản phẩm này đã bị nhiễm bệnh lở mồm long móng, bệnh ở gia cầm và sốt ở lợn.

10 - Arập Xêút tạm thời cấm nhập khẩu gạo của Mỹ và thực phẩm của Trung Quốc

Theo ODJ, Arập Xêút đã áp dụng lệnh cấm nhập khẩu tạm thời đối với gạo của Mỹ và một loạt các loại thực phẩm của Trung Quốc do lo ngại khả năng bị nhiễm độc. Bộ Thương mại nước này cho biết, vài ngày trước đây, họ đã yêu cầu cơ quan kiểm soát chất lượng không cho phép nhập khẩu bất cứ một chuyến gạo nào từ Mỹ cho tới khi có kết quả kiểm tra cuối cùng. Cơ quan này cũng đã yêu cầu không cho phép nhập khẩu các sản phẩm làm từ thịt thỏ, gà, cá, tôm, mật ong và một số sản phẩm làm từ thịt động vật khác từ Trung Quốc do có báo cáo cho thấy các sản phẩm này có hàm lượng chloramphenicol quá mức cho phép.

11- Các bến cảng của Trung Quốc thu hút sự chú ý của đầu tư nước ngoài

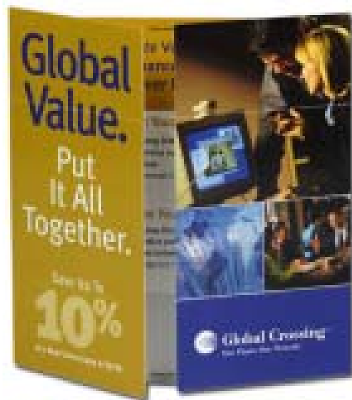


Theo Asia Pulse, sự kiện Trung Quốc gia nhập WTO đã cho phép các bến cảng của Trung Quốc mở cửa với thế giới bên ngoài, tạo nhiều thuận lợi cho việc thu hút đầu tư nước ngoài. Lựa chọn đầu tiên của đầu tư nước ngoài khi đầu tư vào ngành dịch vụ cảng biển của Trung Quốc là mua và nắm giữ cổ phần của các cảng biển hiện nay, cùng việc xây dựng các cảng mới và các hoạt động kinh doanh có liên quan.

Bộ Thông Tin Trung Quốc cho biết, sản lượng vận chuyển hàng hoá của các cảng lớn ở Trung Quốc có tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm 8,7%, từ năm 1980 là 306,86 triệu tấn; đến năm 2000 là 1642 triệu. Trong

nửa đầu năm 2001, lợi nhuận của các doanh nghiệp đóng tàu và doanh nghiệp trực thuộc cũng tăng đáng kể trong tổng lợi nhuận của các doanh nghiệp giao thông nhà nước chủ chốt. 12 trong số 16 doanh nghiệp giao thông chủ chốt tạo ra lợi nhuận với tổng giá trị 1,71 tỷ NDT, tăng 56% so với cùng kỳ năm ngoái.

12 - Global Crossing tuyên bố phá sản



Ngày 28/1, Công ty Global Crossing, một trong những công ty dịch vụ viễn thông tốc độ cao hàng đầu thế giới trong những năm 1990, đã nộp đơn đăng ký phá sản. Global Crossing, công ty đã bỏ 5 năm cùng với 15 tỷ USD để xây dựng mạng điện thoại và Internet tốc độ cao trên toàn cầu cuối cùng đã không thể trụ nổi do không thu hút được khách hàng. Ngoài ra, công ty còn thông báo sẽ rút khoản đầu tư 750 triệu USD tại hai công ty đối tác để tiến hành cơ cấu lại. Theo hồ sơ đăng ký phá sản, trị giá tài sản của công ty Global Crossing vào khoảng 22,4 tỷ USD và các khoản nợ khoảng 12 tỷ USD, thấp hơn Enron nhưng cao hơn công ty Kmart.

Global Crossing đã từng gây được tiếng vang lớn cả trong giới kinh doanh và giới chính trị. Cựu Tổng thống G.Bush, Chủ tịch Uỷ ban Dân chủ quốc gia Terry McAuliffe đều từng là những nhà đầu tư lớn của Global Crossing.

13 - Chủ tịch tập đoàn thực phẩm Nhật Bản Snow Brand từ chức

Theo BBC (29/1), Chủ tịch công ty thực phẩm khổng lồ của Nhật Bản đã tuyên bố từ chức khi vụ scandal của công ty về các sản phẩm liên quan đến thịt bò ngày một mở rộng. Tại một cuộc họp báo trên truyền hình, ông Shozo Yoshida và các nhà lãnh đạo của Snow Brand đã cúi mình xin lỗi vì vụ scandal đã đánh mất lòng tin tưởng của dân chúng. Công ty đã thừa nhận một số sản phẩm thịt bò sản xuất tại vùng Hokkaido, nơi phát hiện trường hợp nhiễm bệnh bò điên tại Nhật Bản, đã được dán nhãn là sản xuất tại thành phố Kumamoto. Và công ty cũng bị buộc tội đã cố tình dán nhãn thịt bò Australia là thịt bò trong nước để hưởng trợ cấp tài chính của chính phủ dành cho việc hỗ trợ tiêu thụ thịt bò trong nước.

Bộ trưởng Nông nghiệp Nhật Bản Tsutomu Takebe cho biết chính phủ đang chuẩn bị đưa ra xét xử hành vi phạm pháp của công ty này. Ông Shozo Yoshida đã được thay thế ngay bằng ông Koshiro Iwase, người có chủ trương cho rằng Snow Brand nên dừng hoàn toàn việc kinh doanh thịt bò.

14 - Trung Quốc tăng hạn ngạch nhập khẩu cao su



Sau khi tham gia vào Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Trung Quốc đề ra hạn ngạch nhập khẩu cao su trên 1 triệu tấn trong năm 2002, tăng 15% so với năm 2001. Toàn bộ cao su nhập khẩu đều phải thông qua hạn

TIN TỨC THẾ GIỚI

ngạch và trả 20% thuế. Do thực hiện tăng hạn ngạch dẫn đến Trung Quốc sẽ huỷ bỏ biện pháp đặc biệt hiện nay là cho phép miễn thuế nhập khẩu cao su thiên nhiên để sản xuất lốp xe xuất khẩu.

Bộ Ngoại thương Trung Quốc sẽ đề ra hạn ngạch nhập khẩu ban đầu 429.000 tấn cao su thiên nhiên, đồng thời sẽ tăng thuế nhập khẩu từ 12% lên 20% đối với mặt hàng này. Qua số liệu của hải quan Trung Quốc, tổng lượng cao su thiên nhiên nhập khẩu vào Trung Quốc trong năm 2001 là 980.000 tấn, tăng 15,6% so với năm 2000.



Nhật Bản thu hồi xe hơi

Nhật Bản sẽ thu hồi 17 mẫu xe hơi trong nước và nhập khẩu

Các công ty sản xuất ôtô sẽ thu hồi 17 mẫu xe hơi bán trên thị trường Nhật Bản, tổng cộng là 451.000 chiếc, trong đó có cả xe hơi nhỏ Life của Honda Motor Co. và xe Bongo Friendee của Mazda Motor Corp. do phát hiện có vấn đề ở một số bộ phận. Riêng hãng Honda sẽ thu hồi 340.202 xe Life và 41.950 xe Life Dunc được sản xuất trong giai đoạn từ tháng 2/1999 đến tháng 1/2002 do dây an toàn và đèn pha xe có vấn đề. 55.458 xe Bongo Friendee và Freda do hãng Mazda sản xuất cho công ty Ford Japan Ltd. từ nm 1995 đến nm 2001 cũng sẽ bị thu hồi do hỏng hóc trong bộ phận chuyển số tay và có thể dẫn đến dò rỉ nhiên liệu. Ngoài ra, hãng Peugeot của Pháp sẽ thu hồi tổng cộng 12.738 xe được bán ở Nhật Bản, trong đó có mẫu xe Peugeot 306

Quy định mới của EU về dư lượng Chloramphenicol: Thách thức mới đối với ngành thủy sản

Năm 2001, kim ngạch xuất khẩu thủy sản (TS) của Việt Nam đạt gần 1,8 tỷ USD, tăng 20,2% so với năm 2000, đứng ở vị trí thứ 3 (sau dầu thô và hàng dệt may). Năm 2002, xuất khẩu TS dự kiến đạt 2 tỷ USD, song với quy định mới của EU về dư lượng chloramphenicol trong thủy sản, ngành TS đang đứng trước thách thức nghiệt ngã.

Phi lý, nhưng... «nếu ở La Mã, hãy cư xử như người La Mã"



Năm 2001, hàng TS Việt Nam xuất khẩu sang châu Âu (chủ yếu là các nước khối EU) đạt kim ngạch 116 triệu USD, thấp xa so với 489 triệu USD của thị trường Mỹ và thấp hơn cả thị trường Nhật, Trung Quốc (bao gồm Hồng Công). Song EU lại là thị trường nổi tiếng khó tính. Do vậy, hàng TS Việt Nam được xếp vào loại có đẳng cấp. Điều này giúp TS Việt Nam dễ dàng bước vào thị trường khác. Vậy mà mới đây, EU lại quy định chỉ cho phép nhập khẩu lô hàng thủy sản nào có dư lượng Chloramphenicol (chất kháng sinh) từ 0,3 ppb (phần tỷ) trở xuống. Nhiều người nhận định đây là quy định vô lý vì trước đó, chính EU đã công nhận phương pháp kiểm định dư lượng Chloramphenicol của ta ở mức 1,5 ppb là hợp lý. Tình hình trở nên nghiêm trọng hơn khi EU thông báo sẽ tịch thu và hủy những lô hàng TS nào có dư lượng Chloramphenicol cao hơn mức quy định mới (thay vì trả về) và chủ hàng phải trả chi phí lưu kho và tiền tiêu hủy lên đến trên 7.100 USD/container. Thông tin mới nhất, Trung Quốc đã bị loại khỏi danh sách 1 (danh sách những nước được phép xuất khẩu TS sang EU) vì lý do này•

Quý 1/2002, một đoàn kiểm tra của EU sẽ qua Việt Nam để đánh giá tình hình trước khi quyết định có đưa Việt Nam ra khỏi danh sách những nước chịu sự kiểm tra thường xuyên hàng TS nhập khẩu (các nước còn lại là Trung Quốc và Indonesia) hoặc bị loại khỏi danh sách 1. Trước tình hình trên, một số doanh nghiệp (DN) trong nước tỏ ra e ngại khi xuất khẩu TS sang thị trường EU, vì cho rằng tỷ suất lợi nhuận chỉ 1%, nhưng rủi ro lên đến 100%. Có DN cho rằng, cần phải có lộ trình, thời gian để thực hiện, EU không thể áp đặt những điều kiện phi lý như hiện nay, vì ngay cả ở các nước EU, không phải phòng thí nghiệm nào cũng có độ tin cậy như nhau. Nhưng nói như ông Herby Neubacher, nhà báo, cũng là một chuyên gia thị trường người Đức: người châu Âu có câu "Nếu bạn sống ở La Mã thì hãy cư xử như người La Mã". do vậy, theo ông, doanh nghiệp Việt Nam muốn bán hàng sang EU thì hãy cư xử theo kiểu của người châu Âu.

Hành động khẩn trương

Tiến sĩ Nguyễn Thị Hồng Minh, Thứ trưởng Bộ Thủy sản, cho rằng rồi đây chúng ta sẽ cùng với các nước ASEAN đấu tranh pháp lý với EU về vấn đề này. Nhưng nói như ông Nguyễn Văn Kịch, Giám đốc Công ty Cafatex Cần Thơ, muốn "nhập gia" phải "tùy tục". Vì vậy, trước hết hãy làm hết sức để EU thấy rằng chúng ta có thiện chí cải thiện làm cho hàng TS của ta là sạch, không có Chloramphenicol.

Bộ Thủy sản cũng cho biết sẽ công bố tiêu chuẩn vùng nuôi an toàn để các địa phương căn cứ vào đặc thù và vùng sinh thái phân chia và đánh số vùng nuôi thủy sản an toàn. Chiều 28/1/2002, tại TP.HCM, Bộ Thủy sản họp với hơn 70 DN sản xuất và xuất, nhập khẩu sản phẩm liên quan đến TS, thông báo quy định của bộ về quản lý hóa chất, kháng sinh, thuốc thú y và thức ăn trong sản xuất TS; yêu cầu các DN liên quan đến sản phẩm mà Nafiqacen phát hiện có dư lượng Chloramphenicol phải nhanh chóng thu hồi những sản phẩm đang lưu hành trên thị trường và thiêu hủy. Bộ sẽ cùng với các địa phương kiểm tra, tịch thu những mặt hàng này và tăng cường kiểm tra bao bì, nhãn mác. Sản phẩm đến tay người mua phải ghi rõ (tiếng Việt) quy cách, thành phần sản phẩm, nguồn gốc, thời gian sản xuất và sử dụng, đồng thời ghi rõ không có Chloramphenicol. Bộ cũng sẽ thông báo những thức ăn, thuốc thú y TS, chất tẩy rửa ao đầm• của những đơn vị nào không tuân thủ quy định trên đến các UBND tỉnh, ngành khuyến ngư để thông tin cho người dân biết không sử dụng. Ngay cả DN cũng phải kiểm tra quá trình thu mua, chế biến.



Cần quan tâm đến chất lượng thuỷ sản xuất khẩu

Tiến sĩ Nguyễn Hữu Dũng, Tổng Thư ký Hiệp hội Chế biến TS xuất khẩu Việt Nam cho rằng, cần phải giải quyết vấn đề từ gốc. Bộ Y tế, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn phải phối hợp trong việc quản lý, sử dụng Chloramphenicol. Chính phủ cũng chỉ đạo các bộ, ngành và địa phương phải làm thật tốt vấn đề này - bởi đây không chỉ là vấn đề đạt 2 tỷ USD xuất khẩu thủy sản năm 2002 mà còn là cuộc sống của hàng trăm ngàn lao động và sự nghiệp chuyển đổi cơ cấu sản xuất của cả nước. Cấp bách, khẩn trương và phải làm triệt để, nhưng không vì thế mà hoảng hốt.

Danh mục hóa chất, kháng sinh cấm sử dụng trong sản xuất, kinh doanh TS : 1- Aristolochia ssp. và các chế phẩm; 2- Chloramphinecol; 3- Chloroform; 4- Chlorpromazine; 5- Colchicine; 6- Dapson; 7- Dimetridazole; 8- Mettronidazole; 9- Các nitrofuran (bao gồm cả furazolidone); 10- Ronidazole

Phạm vi cấm bao gồm: thức ăn, thuốc thú y, hóa chất xử lý môi trường,chất tẩy rửa, kem bôi da trong tất cả các khâu sản xuất giống, nuôi trồng thủy sản, dịch vụ nghề cá và bảo quản, chế biến TS.

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 16 ngày 06/02/2002

Luật Doanh nghiệp Việt Nam, Nga và Trung Quốc: Mục tiêu khác nhau

Cùng từ các nền kinh tế chuyển đổi từ dạng kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế thị trường, luật doanh nghiệp của Việt Nam, Nga và Trung Quốc có nhiều điểm giống nhưng cũng có nhiều điều khác biệt.

Theo Giáo sư Reiniel Kraakman thuộc Đại học Harvard chuyên về luật công ty, đóng góp lớn nhất của Luật Doanh nghiệp Việt Nam là tạo thuận lợi cho việc đăng ký thành lập doanh nghiệp mới trong khi mục tiêu của luật công ty ở Nga là nhằm thúc đẩy quá trình chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước thành doanh nghiệp tư nhân có hiệu quả hơn. Còn đối với Trung Quốc, mối quan tâm của những người soạn thảo luật công ty vừa cung cấp động lực cho việc công ty hóa các doanh nghiệp nhà nước vừa để thúc đẩy việc thành lập các công ty mới.


Luật DN Việt Nam đã có nhiều bước đổi mới

Luật công ty của Nga và Trung Quốc

Ở Nga, mãi đến năm 1994 mới có luật công ty. Trước đó việc tư nhân hóa doanh nghiệp nhà nước được tiến hành rất nhanh trong giai đoạn 1993-1995 lúc chưa có những thể chế pháp lý rõ ràng. Trong giai đoạn này, hai phần ba tổng số các công ty lớn và vừa đã chuyển giao cổ phần hoàn toàn hay một phần từ nhà nước sang tư nhân. Có đến 80% các công ty nhỏ bị giải thể. Tình hình thất thoát tài sản nhà nước vào tay tư nhân ở mức báo động. Người ta từng hy vọng quá trình tư nhân hóa chẳng mấy chốc sẽ giúp hồi sinh nền kinh tế kế hoạch tập trung đang suy sụp. Sự hồi sinh đầy kỳ vọng này đã không xảy ra.

Do đó, mối quan tâm chính của các nhà soạn luật là làm sao ngăn chặn những nhà quản lý và những người bên trong nước đoạt tài sản của doanh nghiệp nhà nước. Giáo sư Kraakman cho biết, lúc đó nhiều nhóm soạn thảo đã tranh nhau quyền soạn luật Luật công ty cuối cùng thì luật được soạn theo cơ chế "tự chế tài" khá chi tiết và đã đưa ra quy trình nhiều bước để bảo vệ cổ đông thiểu số, như các quy định về kiểm toán.

Tuy nhiên, theo trình bày của Giáo sư Kraakman tại khóa bồi dưỡng cao cấp ngắn hạn về quản lý kinh tế do chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright tổ chức ở Đà Nẵng, luật này hầu như thất bại trong giai đoạn 1995-1999. Tính đến năm 2000, giá trị cổ phần của 21 công ty cổ phần lớn nhất nước Nga được mua bán trên thị trường ở mức bằng 6% giá trị tài sản. Số tài sản bị biến mất do phân tán, hoán đổi cổ phần, lạm dụng phương thức chuyển giá giữa các bên và sự yếu kém trong công khai hóa tài sản. Trong 70% các trường hợp tư nhân hóa, những người bên trong công ty mà chủ yếu là giới lãnh đạo giữ đa số cổ phiếu.

Y' đồ của luật công ty nhằm "khóa chặt" quá trình chuyển đổi sang doanh nghiệp tư nhân không thành công vì thiếu cơ chế cưỡng chế thi hành luật. Lý do nữa



Luật Công ty cua Nga ít thích hợp với các công ty mới thành lập

cho việc thực thi luật pháp yếu kém là do bộ máy tham nhũng và vì động cơ trục lợi. Các giám đốc vì những mối lợi nhờ biển thủ tài sản đã sẵn sàng coi thường luật pháp. Mặt khác, luật công ty của Nga ít thích hợp với các công ty mới thành lập.

Giáo sư Kraakman nhận xét luật công ty của Trung Quốc khá cứng nhắc và mơ hồ. Cứng nhắc ở đây là những yêu cầu về vốn tối thiểu và vốn pháp định, mặt khác luật lại khá lỏng lẻo đối với các giao dịch giữa các bên có liên quan. Ông cho rằng luật này cần được cải tổ gấp nếu Trung Quốc có kế hoạch bán thêm các cổ phần trong các công ty cổ phần và cổ phần hóa thêm nhiều doanh nghiệp nhà nước.

Luật Doanh nghiệp Việt Nam

Khác với Nga và Trung Quốc, quan tâm chính của nhà soạn luật là tạo động lực cho các công ty mới. Giáo sư Kraakman đánh giá Luật Doanh nghiệp rất linh động như không yêu cầu vốn tối thiểu, cho phép thành lập công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, quy định đầy đủ về các giao dịch giữa các bên có liên quan. Luật này cũng nhìn nhận vai trò hàng đầu của cổ đông trong quản trị công ty. Ưu điểm lớn nhất của Luật Nam theo ông là ngắn gọn và rõ ràng.

Tuy nhiên, Luật Doanh nghiệp đã không đủ khả năng hỗ trợ các công ty cổ phần hóa vì nó không điều tiết các giao dịch chuyển giao quyền kiểm soát. Thực tế cho thấy có nhiều công ty cổ phần hóa dù Nhà nước không còn nắm quyền kiểm soát chi phối, bộ máy lãnh đạo công ty mới vẫn là những con người cũ. Luật không quy định những vấn đề như bán quyền kiểm soát để từ đó, những cổ đông chiếm đa số cổ phần có thể nhận quyền điều hành công ty. Giữa chọn lựa thành lập công ty mới hay mua cổ phần của các công ty cổ phần hóa, rõ ràng doanh nhân Việt Nam chọn cách đầu. Luật cũng không quy định chi tiết những vấn đề như phát hành cổ phiếu bằng cách gọi thầu...

Mối lo ngại lớn nhất trong quá trình cổ phần hóa là làm sao ngăn chặn tình trạng các giám đốc và những cổ đông có quyền kiểm soát thực hiện giao dịch nội bộ một cách ồ ạt để chuyển tài sản từ sở hữu của Nhà nước sang sở hữu cá nhân không được giải quyết rốt ráo bằng những chế tài trong luật. Vì vậy tác dụng thúc đẩy quá trình cổ phần hóa của Luật Doanh nghiệp hầu như không đáng kể.

Giáo sư Kraakman đề nghị các phương án cải tổ Luật Doanh nghiệp trong 10 năm tới như mở rộng luật công ty hoặc thêm luật chứng khoán. Í't nhất Luật Doanh nghiệp cũng phải quy định được trách nhiệm công bố thông tin, trách nhiệm dân sự, quản lý việc mua bán nội gián. Luật cũng phải chi tiết hóa các điều khoản bắt buộc trong điều lệ công ty cổ phần có cổ phiếu bán ra bên ngoài.

Từ những nhận xét của Giáo sư Kraakman, có thể rút ra những điểm đáng lưu ý sau:

Có sự tách biệt giữa hoạt động của các công ty cổ phần hóa có hay không niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán và các công ty cổ phần thành lập mới theo Luật Doanh nghiệp. Trong các công ty cổ phần hóa, cổ đông có quyền lực rất lớn và có quyền khởi xướng hành động. Ngược lại, hội đồng quản trị hầu như không đủ cơ sở pháp lý để tự quyền quyết định những vấn đề lớn như sáp nhập, bán tài sản, phát hành thêm cổ phiếu ra công chúng. Trường hợp Hapaco là một ví dụ điển hình khi công ty này thất bại trong việc thuyết phục cổ đông đồng ý phát hành thêm cổ phiếu mới.



Một công ty của Trung Quốc

Dù giáo sư Kraakman không đề cập đến vấn đề giấy phép con, nhận xét của ông cho rằng Luật Doanh nghiệp Việt Nam tạo điều kiện cho việc đăng ký kinh doanh dễ dàng cho thấy nỗ lực bãi bỏ các loại giấy phép không cần thiết là để phát huy thêm nữa tác dụng của luật.

Thực tế cho thấy số lượng doanh nghiệp mới thành lập tăng nhanh chóng nhờ Luật Doanh nghiệp. Trong đó, phải kể đến một tỷ lệ khá lớn các doanh nghiệp trước đó hoạt động không có giấy phép chính thức hay dưới những hình thức khác, nay việc đăng ký giúp họ tăng giá trị bản thân công ty mình, ký hợp đồng rộng rãi hơn, huy động vốn dễ dàng hơn và mở rộng hoạt động.

Tuy nhiên, sau khi nhận giấy đăng ký kinh doanh, doanh nghiệp vẫn gặp phải những rào cản mà Luật Doanh nghiệp chưa bao quát để giúp họ hoạt động tốt hơn. Những vấn đề như thuế, quyền sử dụng đất, tuyển dụng lao động, vay vốn ngân hàng phải được giải quyết đồng bộ cùng việc thực thi Luật Doanh nghiệp chẳng hạn sửa đổi, cải cách hệ thống thuế khóa, hệ thống ngân hàng và Luật Đất đai.

Vấn đề đối với thi hành Luật Doanh nghiệp hiện nay đã đi vào chiều sâu hơn như làm sao tránh phân biệt đối xử giữa các thành phần kinh tế, chế tài nó bằng những quy định cụ thể. Như làm sao để doanh nghiệp tư nhân tiếp cận thông tin kinh tế, vốn vay ngân hàng hoàn toàn bình đẳng với doanh nghiệp quốc doanh. Vì, xét cho cùng Luật Doanh nghiệp không dừng lại ở bước thành lập doanh nghiệp - đưa doanh nghiệp vào cuộc sống trong môi trường lành mạnh là nội dung quan trọng, bao quát hơn nhiều.

Làm gì để xuất khẩu nhiều rau quả sang Singapore?

Singapore là một trong những thị trường tiêu thụ nhiều chủng loại rau quả trong khu vực châu A', hàng năm nhập khẩu từ 1,2 - 1,4 triệu tấn rau quả các loại với tổng kim ngạch trị giá từ 550 đến 600 triệu USD.



Rau xuất khẩu của VN đang có cơ hội XK

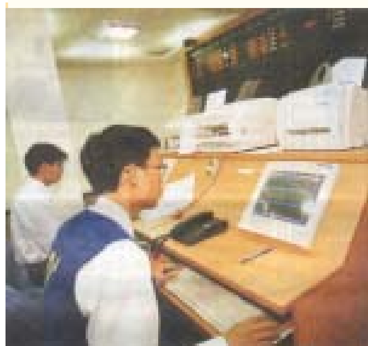
Trong số các loại rau quả nhập khẩu vào Singapore thì rau quả tươi chiếm khoảng 80% vì tập quán tiêu dùng của người dân Singapore chủ yếu thích rau quả tươi sống. Nguồn cung cấp rau quả tươi cho Singapore phần lớn là các nước Đông Nam A', trong đó có Việt Nam với kim ngạch xuất khẩu đạt khoảng 2 triệu USD/năm. Còn rau quả chế biến thì Singapore lại nhập khẩu chủ yếu từ các nước có nền công nghiệp thực phẩm phát triển cao như các nước Tây Âu, Mỹ,... nhằm đảm bảo độ tin cậy về chất lượng vệ sinh. Do đó, theo các chuyên gia, nếu biết khai thác một cách có hiệu quả, đây sẽ là thị trường tiềm năng chuyên dành cho xuất khẩu rau quả tươi của Việt Nam trong thời gian tới.

Hàng rau quả, mà đặc biệt là rau quả tươi sống đều phải được kiểm tra một cách kỹ lưỡng về chất lượng và các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh theo quy định của Luật kinh doanh thực phẩm nước này. Bên cạnh đó, riêng đối với mặt hàng rau quả, mặc dù không bị hạn chế về số lượng và chủng loại, song còn phải chịu thêm thuế kiểm soát hàng hoá và thuế dịch vụ (GST) với mức 3% trên giá CIF, đồng thời phải tuân thủ các quy định riêng của Môi trường Singapore về an toàn chất lượng. Tuy nhiên, các chuyên gia cũng cho biết, nếu các nhà xuất khẩu đã được cấp chứng chỉ chất lượng của Cục Nguyên liệu cơ bản Singapore (PPD) chứng nhận đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm thì việc cung cấp và tiêu thụ các sản phẩm - thực phẩm, rau quả dễ dàng và thuận lợi hơn rất nhiều bởi sẽ được giảm một số khâu trong thủ tục kiểm tra vốn đã được chứng nhận trong chứng chỉ chất lượng.

Mặt khác, do Luật của Singapore quy định các nhà nhập khẩu phải chịu trách nhiêm hoàn toàn về chất lượng hàng hóa nhập khẩu nên trên thực tế, các nhà phân phối mặt hàng rau quả của Singapore sẽ chỉ có ý định hợp tác lâu dài, ổn định với các doanh nghiệp (DN) đã được cấp chứng chỉ của PPD. Như vậy, có thể coi, chứng chỉ nói trên chính là chiếc "thẻ kim bài " quan trọng giúp các DN Việt Nam đứng vững lâu dài tại thị trường này. Để được cấp chứng chỉ của PPD, các DN cần đáp ứng đầy đủ các tiêu chí của PPD, bao gồm đảm bảo chất lượng cơ sở hạ tầng nơi sản xuất và chế biến, gắn nhãn cho từng lô hàng xuất khẩu để chứng minh nguồn gốc, đảm bảo các tiêu chuẩn vệ sinh môi trường và an toàn chất lượng do PPD quy định, kiểm tra chất lượng hàng trước khi xuất khẩu và khi hàng tới cửa khẩu, kiểm tra tại các đại lý phân phối. Sau khi đã thiết lập được hệ thống này, DN cần có đơn xin cấp chứng nhận chất lượng và được đại diện của PPD tới khảo sát tại chỗ, và quan trọng nhất là sau đó cần tuân thủ nghiêm các quy định này vì PPD sẽ kiểm tra định kỳ, nếu phát hiện có vi phạm thì PPD sẽ hủy ngay chứng chỉ của nhà sản xuất đó và không cho phép xuất khẩu rau quả sang Singapore.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

UBCKNN và FSC hợp tác trong lĩnh vực chứng khoán



Ngày 29/1 vừa qua, đại diện Uỷ ban Giám sát tài chính của Hàn Quốc (FSC), ông Lee, Jong-Koo và đại diện của Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN), ông Vũ Bằng đã ký vào biên bản ghi nhớ hợp tác trong lĩnh vực chứng khoán giữa hai cơ quan trên.

Mục đích của biên bản ghi nhớ này là nhằm hỗ trợ nhà đầu tư và sự thống nhất của thị trường chứng khoán bằng việc thiết lập một khuôn khổ cho các hoạt động hợp tác giữa hai bên.

Cụ thể, hai cơ quan nhất trí thúc đẩy việc hỗ trợ lẫn nhau trong các hoạt động chức năng như: Trách nhiệm của đơn vị phát hành và chào bán chứng khoán trong việc công bố thông tin đến nhà đầu tư; Việc cưỡng chế thi hành các luật, quy định và các yêu cầu quản lý liên quan đến việc phát hành, giao dịch, môi giới giao dịch, quản lý, tư vấn chứng khoán; Phát hiện việc lũng đoạn thị trường, giao dịch nội gián và các hành vi lừa đảo khác... Hai cơ quan cũng nhất trí sẽ trợ giúp trong việc đào tạo nhân lực và hỗ trợ kỹ thuật để tạo điều kiện cho sự phát triển khung quản lý thị trường chứng khoán và thị trường các sản phẩm đầu tư tại Hàn Quốc và Việt Nam.

Sẽ nới lỏng biên độ giao dịch

Theo ông Trần Đắc Sinh, Giám đốc Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP HCM, ủy ban Chứng khoán Nhà nước đang chuẩn bị nới lỏng biên độ dao động giá cổ phiếu từ 2 lên 5%. Tuy nhiên, thời điểm áp dụng biên độ mới chưa được ấn định.

Cũng theo ông Sinh, UBCKNN cũng đang xem xét cho giao dịch năm ngày/tuần từ thứ hai đến thứ sáu, và khớp lệnh 2 lần trong một phiên giao dịch (hiện giao dịch 3 ngày/tuần và khớp lệnh 1 lần/phiên). Từ nay đến cuối năm, số lượng công ty niêm yết sẽ tăng gấp đôi, khoảng 20-25 doanh nghiệp, trong đó 1-2 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước cũng đã trình Chính phủ đề án giao dịch cổ phiếu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời phối hợp với Bộ Tài chính và các bộ, ngành liên quan soạn thảo chính sách thuế đối với các nhà đầu tư là pháp nhân.

Gilimex đầu tư vào hai dự án kinh doanh địa ốc


Gilimex đầu tư vào nhà ở

Theo tin từ Công ty Sản xuất kinh doanh và Xuất nhập khẩu Bình Thạch (Gilimex, cổ phiếu niêm yết Gil), vào đầu năm 2002, Gilimex đã xúc tiến nhanh việc đầu tư vào hai dự án kinh doanh địa ốc nhằm mục đích đa dạng ngành nghề đầu tư, giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh và tối đa hóa lợi nhuận cho cổ đông.

Dự án thứ nhất, Công ty rót thêm 2,5 tỷ đồng vào Khu dân cư - thương mại Bình Hòa (đã được Thủ tướng Chính phủ cấp Quyết định giao đất số : 1310/QĐ-TTg ngày 01/10/2001) để chi trả cho công tác bồi hoàn giải tỏa theo Hợp đồng Hợp tác kinh doanh

đầu tư xây dựng Khu dân cư - thương mại Bình Hòa giữa Gilimex với Công ty Xây dựng thương mại Bình Thạnh. Như vậy đến thời điểm này, tổng số vốn góp của Gilimex đã được nâng lên 3,11 tỷ đồng, chiếm 40% trong tổng chi phí đầu tư 8,048 tỷ đồng cho dự án.

Công ty cũng vừa ký hợp đồng với Công ty FIMEXCO để mua 30 nền nhà với tổng diện tích 11.010 m2 nằm trong khu dự án được Thủ tướng Chính phủ giao đất để xây dựng hạ tầng kỹ thuật khu nền nhà tại đường Ni Sư Huỳnh Liên, phường 10, Q. Tân Bình, TP.HCM và khu vực này đã được san lấp mặt bằng, xây dựng công trình giao thông, cấp thoát nước, điện, nước... Tổng giá trị của 30 nền đất là 22 tỷ đồng, trong đó Công ty Gilimex đóng góp 10 tỷ đồng. Hợp đồng hợp tác đầu tư kinh doanh 30 nền nhà giữa hai công ty có thời hạn 6 tháng với lợi nhuận tối thiểu là 1,44 tỷ đồng.

Năm 2001, lợi nhuận từ hoạt động môi giới của các CTCK đạt cao



Trong năm 2001, hầu hết các công ty chứng khoán (CTCK) đều hoạt động kinh doanh có lãi. Trung bình, trị giá mỗi phiên giao dịch năm 2001 khoảng 6 tỷ đồng và dẫn tới bình quân mỗi phiên một CTCK thu được phí qua môi giới là 6 triệu đồng. Trung bình, doanh thu môi giới của mỗi CTCK thu được qua 145 phiên giao dịch của năm 2001 là khoảng 870 triệu đồng: CTCK Sài Gòn đạt doanh thu từ phí môi giới trong năm 2001 là 2,456 tỷ đồng, CTCK Bảo Việt BVSC thu được trên 2,285 tỷ đồng, CTCK ACB thu 1,388 tỷ đồng, CTCK Ngân hàng Đầu tư và Phát triển BSC đạt 1,255 tỷ đồng

Thay đổi ngày thanh toán cổ tức Transimex đợt 2


Dịch vụ giao nhận hàng của Transimex

TTGDCK TP.HCM vừa thông báo thay đổi ngày thanh toán cổ tức đợt 2/2001 của Transimex. Theo đó, ngày thanh toán cổ phiếu mới là 20/02/2002, mức cổ tức thanh toán 9% (900 đồng/cổ phiếu).

TTGDCK cũng cho biết, Công ty cổ phần Kho vận và Giao nhận ngoại thương (Transimex) sẽ họp đại hội cổ đông vào ngày 23/02/2002. Đối tượng tham gia họp là những cổ đông của Công ty đã đăng ký trước ngày 31/12/2001.

Từ 01/02, thêm 16 tỷ đồng trái phiếu được giao dịch

Bắt đầu từ ngày 1/2/2002, 16 tỷ đồng trái phiếu Chính phủ phát hành đợt 1/2002 (CP1-0102) loại kỳ hạn 5 năm, lãi suất 7,4%/năm, sẽ chính thức được giao dịch tại Trung tâm giao dịch chứng khoán TP HCM. Tổng số lượng trái phiếu niêm yết là 160.000 trái phiếu, mệnh giá 100.000 đồng. Trái phiếu được phát hành ngày 24/1/2002 theo hình thức ghi sổ và chứng chỉ. Phương thức trả lãi: trả lãi định kỳ một năm 1 lần, trường hợp đến hạn trả lãi, người sở hữu trái phiếu không đến thanh toán thì lãi trái phiếu sẽ được bảo lưu, không được tính nhập gốc. Ngày thanh toán lãi đầu tiên là ngày 24/1/2003.

Ngày đăng ký cuối cùng cho việc họp ĐHCĐ thường niên của SAM



Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM vừa ra Thông báo số 28/TTGD-NY ngày 01/02/2002 về ngày đăng ký cuối cùng để họp ĐHCĐ thường niên năm 2001 như sau:

- Tổ chức niêm yết : Công ty CP Cáp và Vật liệu Viễn thông
- Mã chứng khoán : SAM
- Loại chứng khoán : cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đ (mười nghìn đồng)
- Ngày đăng ký cuối cùng : 08/02/2002
- Ngày họp đại hội cổ đông : 12/03/2002

Địa điểm và điều kiện dự họp sẽ được thông báo sau. Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Tp. HCM sẽ tạm ngừng lưu ký chứng khoán SAM vào những ngày 7, 8 và 15/02/2002

Cập nhật về Thị trường Chứng khoán Việt Nam ngày 06/02/2002

BTC: 23.800 (+300); Khối lượng Giao dịch: 8.500
GIL: 38.500 (-700); Khối lượng Giao dịch: 1.500
TRI: 26.300 (+500); Khối lượng Giao dịch: 12.200
BBC: 25.100 (+400); Khối lượng Giao dịch: 64.600
DPC: 22.700 (-400); Khối lượngGiao dịch: 2.000
CAN: 30.600 (-600); Khối lượng Giao dịch: 1.900
REE: 28.400 (+500); Khối lượng Giao dịch: 48.500
SAM: 29.500 (+500); Khối lượng Giao dịch: 25.100
HAP: 45.000 (-900) ; Khối lượng Giao dịch: 100
TMS: 38.600 (-700) ; Khối lượng Giao dịch: 15.400
LAF: 28.300 (-500) ; Khối lượng Giao dịch: 300
SGH: 24.300 (+400) ; Khối lượng Giao dịch: 3.200
BID1-100: 92.500 (+0); Khối lượng Giao dịch: 20

Chỉ số Vn-Index: 205,37 (+1,60 điểm; -0,79%)
Tổng giá trị khớp lệnh: 5.110.110.000 đ
Cổ phiếu: 5.108.260.000 đ
Trái phiếu: 1.850.000 đ
Tổng KL khớp lệnh: 183.320
Cổ phiếu: 183.300
Trái phiếu: 20

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 16 ngày 06/02/2002

Niềm tin trên TTCK Việt Nam: Phụ thuộc vào đâu ?

Người ta nói thị trường chứng khoán (TTCK) là nơi trao đổi niềm tin nhưng niềm tin lại là một thứ vô hình. Vậy chúng ta thấy gì về sự trao đổi niềm tin trên TTCK Việt Nam?

Chứng khoán không giống với phần lớn các hàng hoá khác vì bản thân nó không có giá trị tự thân, nó chỉ tượng trưng cho quyền lợi của người sở hữu nằm trong một đối tượng khác. Đối với trái phiếu, giá trị của nó phụ thuộc vào điều kiện về tiền bạc của con nợ mà họ đã hứa khi đưa ra bán. Đối với cổ phiếu, giá trị tuỳ thuộc vào khả năng sinh lời hay triển vọng của công ty đã phát hành nó. Giá thị trường của cổ phiếu còn phụ thuộc vào việc có bao nhiêu người sẵn sàng trả tiền để mua nó dựa trên sự đánh giá các triển vọng ấy: triển vọng tốt thì giá cao và ngược lại. Nói cách khác, giá chứng khoán cao hay thấp phụ thuộc vào niềm tin người ta đặt vào nó nhiều hay ít và về lý thuyết, niềm tin đó căn cứ chủ yếu vào tình hình hoạt động của công ty niêm yết.



TTCK Việt Nam: Thực trạng của niềm tin

Tại TTCK Việt Nam, niềm tin cũng lên, xuống nhưng lại theo một hướng khác. Vào trước tháng 6 năm 2001, khi Công ty Lafooco (Laf) bị huỷ một số hợp đồng xuất khẩu, tổng doanh thu của Công ty giảm mạnh, lợi nhuận cũng giảm, triển vọng của công ty là không tốt thế nhưng giá cổ phiếu lại vẫn liên tục tăng. Vào đầu tháng 1 vừa qua, khi các công ty niêm yết công bố kết quả hoạt động kinh doanh của mình rất tốt (cổ tức tăng, lợi nhuận tăng, vốn tích luỹ tăng...), nhưng giá cổ phiếu lại cứ liên tục giảm. Dường như tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty niêm yết không hẳn là nhân tố quyết định để nhà đầu tư đặt niềm tin nhiều hay ít vào cổ phiếu của công ty đó.

Kể từ sau sự kiện ngày 21 tháng 6 năm 2001 trên TTCK Việt Nam, mọi động thái của Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) hoặc Trung tâm Giao dịch chứng khoán (TTGDCK) TP. HCM cứ "ngẫu nhiên" trùng hợp với sự trồi sụt của giá cổ phiếu hay niềm tin của các nhà đầu tư. Khi giá cổ phiếu rớt quá nhiều, tức là "niềm tin" bị sụt giảm do những can thiệp hành chính, UBCKNN công bố liền một lúc 5 biện pháp bình ổn thị trường mà trong đó có cả biện pháp giảm biên độ dao động giá từ +/-7% xuống còn +/-2%, một biên độ mà chính UBCKNN trước đó cho rằng không hợp lý vì chỉ dẫn tới việc mua trần, bán sàn, giá cổ phiếu lại liên tục tăng kịch trần, hay cái gọi là "niềm tin" lại tăng.

Ngày 21 tháng 1 vừa qua 2002, chỉ số Vn-Index đã giảm xuống dưới cả mức thấp nhất của cuộc khủng hoảng giá cổ phiếu trước đây, UBCKNN lại tổ chức họp với các công ty chứng khoán và cho phép Công ty

BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN

Sacom mua lại 40.000 cổ phiếu của chính mình để làm cổ phiếu quỹ. Ngày 23 tháng 1 sau đó, khi cuộc họp còn đang diễn ra thì giá cổ phiếu trên thị trường đã tăng trở lại và đến phiên sau, vẫn tiếp tục tăng dù nội dung của cuộc họp vẫn chưa được công bố: "niềm tin" lại tăng cao. Ngày 30 tháng 1 năm 2002, khi các thông tin về kế hoạch sẽ có 20-25 công ty niêm yết vào cuối năm và biên độ dao động sẽ được điều chỉnh lên +/-5% được công bố thì giá cổ phiếu lại giảm.

Thực trạng là do đâu ?

Rõ ràng, "niềm tin" của giới đầu tư trên TTCK nước ta có quan hệ rất mật thiết với các động thái của cơ quan quản lý thị trường mà ít chịu tác động từ tình hình hoạt động của các công ty niêm yết. Cũng vì thế nhiều nhà đầu tư tập trung quan sát các động thái của cơ quan quản lý hơn là phân tích tình hình của các công ty niêm yết. Tình trạng này có thể ví như việc các cầu thủ trên sân không tập trung thi đấu mà lại cứ lấm lét canh chừng hành động của trọng tài để "làm việc".



Niềm tin của các nhà đầu tư vào thị trường chúng khoán VN

Sẽ có bao nhiêu công ty tiếp tục muốn đưa cổ phiếu của mình vào niêm yết tại TTCK khi biết rằng, hoạt động kinh doanh của họ không phải là nhân tố chính tác động tới sự tăng giảm của giá cổ phiếu (thậm chí kinh doanh rất tốt mà giá vẫn cứ rớt thê thảm)? Nếu như niềm tin trên TTCK Việt Nam không được đặt lại cho đúng chỗ thì có lẽ TTCK Việt Nam sẽ khó lòng có thể phát triển nhanh được.

TIN TỨC THỊ TRƯỜNG

1 - Đánh giá về thị trường xuất khẩu gạo năm 2002



Theo các quan chức thương mại và các nhà kinh doanh, xuất khẩu gạo của Thái Lan sẽ có nhiều thuận lợi trong năm 2002, do các nước sản xuất ở châu A' sẽ giảm xuất khẩu. Theo Bộ Thương mại Thái Lan, năm 2002 sẽ là một năm rất sáng sủa đối với xuất khẩu gạo của nước này, với lượng xuất khẩu có thể đạt 7 triệu tấn, chỉ thấp hơn mức kỷ lục 7,52 triệu tấn của năm 2001. Tổ chức Lương - Nông Liên Hợp Quốc hồi đầu tháng 1/2002 cũng dự báo Thái Lan sẽ có vụ xuất khẩu gạo thuận lợi trong năm 2002 do sức cạnh tranh từ các nước xuất khẩu gạo như Trung Quốc, Pakixtan và Việt Nam giảm xuống. Việc Mỹ và Trung Quốc cắt giảm trợ cấp cho các nhà sản xuất gạo theo yêu cầu của WTO sẽ đem lại nhiều cơ hội cho các nước xuất khẩu gạo.

Trong khi đó, nhiều người nói rằng Việt Nam sẽ không dư thừa nhiều gạo để xuất khẩu trong năm nay. Các thương nhân dự đoán xuất khẩu gạo của Việt Nam sẽ giảm dần trên thị trường thế giới do sản lượng thóc giảm và tiêu thụ trong nước tăng lên. Mục tiêu xuất khẩu gạo của Việt Nam trong năm 2002 là 4 triệu tấn. Thái Lan có lợi thế là xuất khẩu gạo do tư nhân đảm trách, trong khi xuất khẩu gạo của Việt Nam và Mianma do chính phủ kiểm soát. Mianma dự tính sẽ xuất khẩu gần 1 triệu tấn gạo trong tài khóa tính đến 31/3/2002, tăng so với 240.800 tấn năm trước. Bộ Nông nghiệp Mỹ dự đoán xuất khẩu gạo của Pakistan năm 2002 sẽ giảm khoảng 400.000 tấn xuống còn 1,1 triệu tấn; xuất khẩu của Ấn Độ sẽ tăng 800.000 tấn, lên 2,3 triệu tấn; còn xuất khẩu của Trung Quốc và Pakistan sẽ giảm đi.

2 - Giá chè có nguy cơ khủng hoảng như giá cà phê

Theo dự đoán ban đầu của các nhà phân tích công ty F.O Licht, sản lượng chè thế giới trong năm 2001 đã tăng 3,70% so với năm 2000, đạt 3,022 triệu tấn. Licht dự đoán, sản lượng chè tăng lên trong năm 2001 chủ yếu là do sản xuất ở Đông Phi phục hồi và sản lượng chè ở Việt Nam và Trung Quốc tăng mạnh. Các nhà phân tích cho biết, sản lượng và xuất khẩu chè trên thế giới đã tăng mạnh trong năm 2001 và hậu quả là giá chè giảm xuống, thậm chí có lúc còn không bù nổi chi phí. Người ta chưa rõ khi nào giá chè mới phục hồi.

3 - Giá xe máy Trung Quốc giảm, xe Hàn Quốc vẫn đứng vững

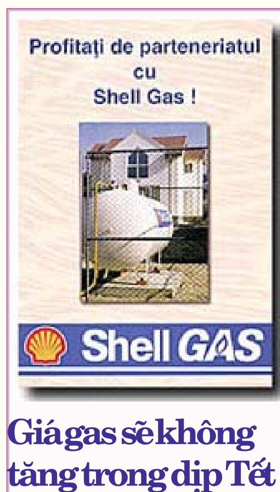


Ngày 1/2, nhiều cửa hàng bán xe TQ trên đường Phan Đăng Lưu Q.Phú Nhuận và đường Lý Tự Trọng Q.1 (Tp. HCM) đã giảm giá bán các loại xe động cơ Loncin và Lifan, mức giảm 400.000 - 600.000 đồng/xe.

Giá xe bao tên loại Dream cao Trung Quốc xuống còn 5,8 đến 6,5 triệu đồng/xe, xe Wave Trung Quốc còn 6,2 đến 6,8 triệu đồng/xe, tuỳ theo tỷ lệ phụ tùng hàng chợ (sản xuất tại Việt Nam, chất lượng trung bình nhưng giá rẻ chỉ bằng khoảng 60% hàng nhập khẩu từ các hãng lớn, có uy tín của Trung Quốc). Giá xe máy Trung Quốc giảm là do ngày 30 - 31/1/2002, các cửa hàng ở thành phố Hồ Chí Minh bắt đầu bán xe

TIN TỨC THỊ TRƯỜNG

Wave Alpha Honda giá 10,99 triệu đồng. Một số chủ cửa hàng bán xe máy Hàn Quốc cho biết, mặc dù Honda tung xe máy giá siêu rẻ nhưng xe máy Dealim Hàn Quốc không hề giảm giá (12 triệu đồng/xe) mà vẫn tiêu thụ tốt, số lượng bán được trong tháng giáp Tết tăng khoảng 20% so với tháng trước.



Giá gas sẽ không tăng trong dịp Tết

4 - Giá gas sẽ bình ổn trong dịp Tết

Các công ty kinh doanh gas có thị phần lớn như Petrolimex, Sài Gòn Petro, Elf Gas...cho biết giá gas trong dịp Tết Nhâm Ngọ sẽ bình ổn. Hiện giá gas thế giới giảm nhẹ nên giá bán gas của Nhà máy Dinh Cố cũng giảm khoảng 2,5USD-3 USD/tấn. Vì vậy, trong dịp Tết các công ty kinh doanh gas sẽ không tăng giá và nhiều công ty hiện đã nhập gas về đủ cung ứng. Cụ thể, Petrolimex chi nhánh tại TP.HCM đã chuẩn bị từ 3.500-4.000 tấn, Elf Gas gần 3.000 tấn, Sài Gòn Petro khoảng gần 3.000 tấn, Sài Gòn Petro khoảng từ 3.000 tấn, và Mobil Unique khoảng 4.000 tấn.

SẼ KHÔNG CÓ CƠN SỐT VIỆT KIỀU MUA NHÀ

Không như sự mong đợi của giới kinh doanh địa ốc và nhận định của một bộ phận dư luận, sau khi Nghị định 81/CP về người Việt Nam định cư ở nước ngoài (xin gọi tắt là Việt kiều) mua nhà ở tại Việt Nam được ban hành (ngày 5-11-2001), tại một số trung tâm giao dịch, môi giới địa ốc trên địa bàn thành phố, chưa có Việt kiều nào mua nhà ở theo nghị định này. Theo Sở Địa chính-Nhà đất TPHCM, đến nay tại 22 quận, huyện vẫn chưa có bà con kiều bào nào nộp hồ sơ xin cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở.

Ngay từ khi Nghị định 81/2001/NĐ-CP cho phép Việt kiều được mua nhà tại Việt Nam hãy còn là dự thảo, nhiều công ty và giới kinh doanh nhà đất chú ý đến thị trường nhà bán cho Việt kiều vì nhận định rằng đây là một thị trường đầy tiềm năng.


Giá nhà đất sẽ còn tăng?

Thật vậy, với hơn 3 triệu Việt kiều đang sinh sống ở nước ngoài, hàng năm người thân trong nước đã nhận được khoảng 2 tỉ USD, trong đó phần dành cho mua bất động sản không dưới 50%. Do vậy, trong thời gian qua, các nhà đầu tư địa ốc lớn đã vung tiền tranh mua những ngôi nhà mặt tiền tại các quận trung tâm với giá chóng mặt. Các nhà đầu tư nhỏ lại rải quân ra khắp các quận ven mua đất ruộng chờ thời.

Tháng 1/2002, một số công ty bắt đầu chào hàng chính thức những căn nhà, biệt thự dành cho Việt kiều tại các khu vực như: phường Long Phước B (quận 9), khu Bình Hưng (Bình Chánh), khu Tân Phong (quận 7), khu phường 13 (Bình Thạnh)... Và dư luận e rằng thị trường nhà đất sẽ có biến động lớn do cơn sốt Việt kiều mua nhà. Nhưng thực tế ra sao?

Sẽ không có cơn sốt thứ ba!

Tính từ năm 1990 đến nay, thị trường bất động sản TPHCM đã trải qua hai "cơn sốt" vào năm 1992 và đầu năm 2001. Thực chất đó là tình trạng đầu cơ đất tạo ra nhu cầu giả tạo, đẩy giá đất lên cao vượt sức chịu đựng của người có nhu cầu sử dụng thật sự. Do vậy, giả định Việt kiều mua nhà đợt này với số lượng lớn thì cũng không làm biến động giá vì thực chất giá nhà đã bị kéo lên bởi giá đất. Ông Đỗ Phi Hùng, Phó Giám đốc Sở ĐC-NĐ, khẳng định, trong giai đoạn này Nhà nước phải mở từ từ để có thể quản lý, tránh gây ra việc biến động lớn gây khó khăn cho Việt kiều có nhu cầu nhà ở tại quê hương. Tại kỳ họp thứ 7 HĐND TP khóa VI, ông Nguyễn Thiện Nhân, Phó Chủ tịch UBND TPHCM, đã phát biểu : Giá cả bất động sản năm 2001 tăng đột biến do chúng ta chưa có biện pháp kiểm soát hữu hiệu. Sắp tới, TPHCM sẽ đưa ra kế hoạch phát triển thị trường bất động sản, trong đó sẽ có những biện pháp kiểm soát hiệu quả hơn.

Trong khi đó, ông Hoàng Ngọc Phan, Việt kiều ở Mỹ nhận định, cho dù chính sách có thông thoáng chắc chắn trong năm nay

sẽ chỉ khoảng hơn 100 Việt kiều mua nhà với đầy đủ giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và sử dụng đất ở tại Việt Nam. Anh Nguyễn Trọng Trí, Việt kiều ở Mỹ khác nói: "Không phải Việt kiều nào cũng có đủ tiền mua nhà ở Việt Nam. Ngay bản thân tôi là kỹ sư hàng tháng lương 4.000 USD, nhưng sau khi trừ thuế và các khoản hàng tháng tằn tiện lắm mới để dành được 1.000 USD. Vậy để mua được một ngôi nhà tương xứng như ngôi nhà tôi mua trả góp tại Mỹ, tôi phải làm việc không dưới 30 năm".



Người Việt Kiều có thực sự được mua nhà

Chủ yếu là «hợp thức hóa nhà"

Ông Võ Đình Quốc, phụ trách Siêu thị Địa ốc ACB, cho biết, trong tháng 1-2002 số lượng Việt kiều đến xem nhà chỉ ở mức bình thường vì hầu hết những ai có khả năng và ý định mua thì họ đã mua rồi. Thực tế, một số công ty tiết lộ họ đã bán không chính thức cho một số Việt kiều thông qua hợp đồng thuê nhà. Do vậy, tâm lý chung của Việt kiều hiện nay là chờ hướng dẫn của Bộ Xây dựng xung quanh vấn đề hướng dẫn thủ tục hợp pháp hóa nhà đã mua trước khi Nghị định 81 ban hành. Bà Ngô Minh Hồng, Phó Giám đốc Sở Tư pháp, trong cuộc gặp gỡ cùng Việt kiều có nhận định: "Một thực tế không thể phủ nhận là Nghị định 81 sẽ hợp pháp hóa một thực tế tồn tại đã lâu. Không ít Việt kiều có nhu cầu về nhà ở thực sự đã nhờ thân nhân ở trong nước đứng tên mua nhà. Do đó, trong thời gian sắp tới, số lượng Việt kiều chuyển đổi tên sở hữu chắc chắn sẽ tăng".

Tổng quan thị trường giáp Tết Nhâm Ngọ

Theo báo cáo nhanh của các thị trường trọng điểm, tính đến ngày 02/02/2002, tức ngày 21 tháng chạp năm Tân Tỵ, diễn biến thị trường trên cả nước chưa có những biến động nằm ngoài dự kiến, sức mua đang tăng dần và tiếp tục tăng mạnh trong những ngày tới. Sức mua tết Nhâm Ngọ tăng xấp xỉ 15% so với tết Tân Tỵ, trong đó khu vực thành thị đều tăng trên 15%, TP.HCM và các vùng phụ cận ước tăng tới 8%, Hà Nội tăng 16%... trong khi tổng cung ước tăng 16-17%. Tuy nhiên, do cơ cấu sức mua, nguồn cung về mặt không gian, thời gian và nhóm mặt hàng cụ thể có độ vênh khiến giá một số mặt hàng trên một số địa bàn đang tăng và sẽ tăng đột biến vào dịp cận tết - điều khó tránh khỏi khi việc mua bán tập trung trong thời gian ngắn.

Giá lương thực, thực phẩm ít có khả năng tăng


Thị trường ngày Tết chưa có biến động lớn

Mặt hàng lương thực - thực phẩm (chiếm khoảng 40-60% tổng sức mua trong dịp tết), nhìn chung đang khá căng. Giá lương thực tăng 300-500 đ/kg đối với gạo tẻ ở các tỉnh miền Bắc, các khu vực khác tăng 200-300 đ/kg so với tết Tân Tỵ. Riêng gạo nếp, gạo thơm và bột mì mức giá chỉ tăng 100-200 đ/kg so với năm trước. Giá hầu hết các loại đậu, lạc, vừng đều tăng nhưng đã chững lại và ít có khả năng tăng thêm.

Cho đến nay, giá lợn hơi đã tăng 200-400 đ/kg so với cách đây 1 tháng và tăng 1.000-2.500 đ/kg so với tết Tân Tỵ, giá gà vịt có tăng nhưng mức độ không nhiều. Khả năng giá thịt lợn còn tăng thêm 500-1.000 đ/kg so với mức giá hiện nay, nhưng thịt lợn thành phẩm sẽ tăng 2.000-4.000 đ/kg đối với thịt lợn nạc, chân giò, sườn ở nhiều địa bàn dịp áp tết. Giá các mặt hàng thủy sản cũng tăng phổ biến 10-15%.

Mặt hàng bánh, mứt kẹo thỏa mãn nhu cầu, đã có sự điều chỉnh giảm giá một số loại mứt. Hàng nội đã chiếm vai trò chủ đạo trên thị trường bánh mứt, kẹo. Các loại rượu, bia, nước giải khát chỉ nhích tăng đối với một số loại có uy tín như bia 333, bia Hà Nội, Coca Cola... nhưng mức độ 3.000-5.000 đ/thùng. Rượu ngoại tràn lan, bước dầu có tới 1/3 là rượu giả.

Thị trường hoa tươi, cây cảnh có khả năng cháy chợ

Về thị trường hoa tươi, cây cảnh thực sự "sốt": hoa mai, đào giá cao hơn tết Tân Tỵ từ 1 đến 2,5 lần ; các loại hoa khác giá cũng cao hơn 20-30% do hậu quả của lũ lụt và đợt rét dậm đang diễn ra. Khả năng cháy chợ hoa, một số mặt hàng thực phẩm ở một vài địa bàn trọng điểm trong thời gian ngắn là khó tránh khỏi.

Tại Hà Nội vào thời điểm này, khi chỉ vài ngày nữa là đến Tết Nguyên đán, giá hoa tươi bắt đầu tăng theo cấp số cộng. Các loại hoa đều tăng giá từ 1,5 đến 2 lần so với trước đây một tuần. Giá hoa hồng từ 500 đồng đến 1.000 đồng/bông trước đây đã tăng lên 2.500 đồng đến 5.000 đồng/bông tùy loại . Hoa Ly thơm Hà Lan tăng từ 25.000 đồng/cành lên 50.000 đồng/cành.



Hoa Lan Đà Lạt

Đặc biệt, loại hoa mà người Hà Nội ưa chuộng trong dịp Tết năm nay là hoa tầm xuân Tàu dạng cành dài khoảng 2 mét đang tăng giá một cách "chóng mặt", trung bình tăng 10.000đ/chục/ngày. Dù không nhiều nhưng trên những đường phố dẫn về chợ hoa Hàng Lược cũng đã có hoa đào, cây quất và cả màu vàng của cây mai phương Nam. Giá một cành đào cỡ trung bình, không thể từ 80.000 đồng đến 100.000 đồng; Một chậu mai giá từ 600.000 đồng đến 2.000.000 đồng tùy loại. Các chủ hàng chuyên buôn hoa mai bán ở Nhật Tân cho biết: "Giá mai, đào Tết năm nay đều tăng gấp đôi so với dịp Tết trước".

Nguyên nhân của giá đào tăng là do vụ hoa này, 2/3 diện tích đào của Hà Nội bị mất trắng bởi thời tiết khắc nghiệt suốt năm. Ngay từ đầu tháng 12/2001, cả người trồng hoa và người tiêu dùng đều đã được thông tin về sự mất mùa của đào. Giá các loại hoa khác tăng là do nhu cầu chi hoa của người Hà Nội ngày càng tăng, đặc biệt là vào vào những ngày lễ Tết. Theo những người bán hàng hoa, càng đến những ngày cận Tết, giá hoa sẽ còn tăng cao nữa mà vẫn có khả năng thiếu hoa cung cấp cho nhu cầu của người dân Hà Nội.

Tại TP.HCM, năm nay hầu hết các loại hoa đều được chuyển về ít hơn 20 đến 30% so với năm ngoái. Giá các loại hoa và cây cảnh đều tăng. Giá mai tăng khoảng 30% so với năm ngoái và lượng mai về chợ cũng ít hơn 20% so với mọi năm. Cơn vỡ đê sông Sài Gòn hôm 30/1/2002 vừa qua đã khiến người trồng mai lao đao bởi một phần diện tích mai đã nở sớm, số lớn hơn lại chết úng trong nước. Năm nay, mai được chuyển ra thị trường Hà Nội nhiều hơn, dẫn đến một "cơn sốt" nhẹ, khiến giá mai càng tăng. Ngược lại, giá đào Hà Nội tại TP.HCM cũng tăng mạnh (tăng khoảng 100.000 đồng/cành so với năm ngoái) do năm nay Hà Nội mất mùa đào. Cây tắc kiểng (quất cảnh) về chợ cũng ít hơn nhưng giá không tăng. Đào Đà Lạt giá tăng 30% nhưng dự báo là bán khá chạy.

Các mặt hàng công nghệ tiêu dùng khác nhìn chung giá ổn định do lượng hàng dồi dào, mẫu mã phong phú. Theo các chuyên gia nhận định: So với cùng kỳ năm trước, lượng hàng hóa tiêu thụ mới bằng 80% nên trong những ngày tới, sức mua sẽ rất nhộn nhịp.

Hàng giả lộng hành

Năm nay, hàng giả đặc biệt nhiều hơn mọi năm và xuất hiện ở cả những nơi hàng hoá có độ tin cậy khá cao như ở các siêu thị. Nhiều siêu thị ở TP.HCM qua kiểm tra đã thấy có xuất hiện cả hàng giả. Hàng giả ngoài hàng do các cơ sở trong nước làm giả còn có cả hàng từ Trung Quốc nhập lậu. Mặt hàng rượu, nước giải khát xuất hiện nhiều hàng giả nhất. Nhiều mặt hàng mới bị làm giả lừa được nhiều người tiêu dùng, từ các loại rượu giả nhãn hiệu Công ty Rượu Hà Nội, nhãn hiệu Henessy, Remy... đến xe máy Trung Quốc giả nhãn hiệu Dream, Future... Quản lý thị trường cũng phát hiện rất nhiều loại bếp ga giả Sanyo, Panasonic... được làm rất thô sơ, giá chỉ 200.000 đ nhưng rất nguy hại vì độ an toàn thấp. Điều đáng lo ngại hơn nữa là đã xuất hiện hàng VN bị làm giả ở nước ngoài rồi đưa vào VN tiêu thụ như sản phẩm của công ty Biti's và Vinataba.

Giá tôm sẽ hạ?

Thông tin về thị trường thủy sản thế giới trong khuôn khổ hội chợ triển lãm Vietfish 2002, diễn ra từ ngày 26 đến 29/1 tại TPHCM cho thấy khả năng xuất khẩu hàng thuỷ sản Việt Nam sắp tới sẽ khó khăn. Ông Redmayne đưa ra kết quả điều tra riêng như sau: 70% số người được phỏng vấn cho biết họ thích mua thuỷ sản có nhãn hiệu cho thấy chúng được sản xuất từ vùng không bị khai phát quá mức, cho dù giá của sản phẩm này cao hơn sản phẩm cùng loại đôi chút".

Giá tiếp tục hạ ?



Ông Peter Redmayne, Chủ tịch Công ty Tư vấn tiếp thị thủy sản tại Mỹ (Sea Fera Group) cho rằng nhu cầu tiêu thụ thủy sản ở Mỹ giảm đáng kể sau vụ khủng bố ngày 11/9/2001. Hy vọng đến nửa cuối của năm nay, khi kinh tế Mỹ hồi phục, thì nhu cầu này sẽ tăng.

Tình hình tiêu thụ thủy sản ở Nhật cũng tương tự. Ông Katsuhiko Shimizu, tổng phụ trách nhóm hàng tôm của tập đoàn Nichirei, cho rằng tình hình mua bán tôm tại Nhật bị ảnh hưởng của sự trì trệ về kinh tế từ nhiều năm qua. Ông nói : "Giá thức ăn nhanh trong hệ thống của Mc Donald's và các nhà hàng Yoshinoya tại Nhật xuống thấp không thể tưởng tượng được và làm giá các loại thực phẩm khác xuống theo.

Theo ông Shimizu, trước đây ở Nhật chỉ cần hạ giá bán tôm là sức tiêu thụ tôm tăng ngay. Giờ đây biện pháp này không còn tác dụng. Trong khi đó, nguồn cung ứng tôm cho thế giới tiếp tục tăng cao, nhất là ở các nước Nam A'. Bên cạnh đó, Trung Quốc cũng đẩy mạnh đầu tư nuôi tôm thẻ chân trắng, Ecuador cũng đã phục hồi sản lượng loài thủy sản này. Tình hình này khiến giá tôm ít có khả năng tăng.

Tác động của Chloramphenicol

Hiện nay, Liên hiệp châu Âu (EU) đang thắt chặt việc kiểm soát dư lượng chloramphenicol (một loại kháng, sinh thường được dùng để làm tôm tăng trưởng nhanh đối với thủy sản nhập khẩu từ Trung Quốc, Việt Nam và Indonesia. EU đã loại Trung Quốc ra khỏi danh sách các nước xuất khẩu thủy sản vào thị trường này (thủy sản nhập từ những nước trong danh sách này sẽ được bán ở bất cứ nước nào trong khối EU). Quả thật đáng lo ngại, nếu sự việc tương tự xảy ra với Việt Nam.

Có những ý kiến phản đối việc EU đột ngột đưa ra yêu cầu quá cao về kiểm soát dư lượng Chloramphenicol. Cụ thể là dùng thiết bị kiểm tra dư lượng chloramphemcol ở mức 0,3 phần tỉ, trong khi trước đây EU đã chấp nhận mức 1,5 phần tỉ khi công nhận năng lực kiểm soát an toàn vệ sinh thủy sản tương đồng của Việt Nam. Giới doanh nhân cho rằng EU cần dành cho các nước đang phát triển một khoảng thời gian nhất định để điều chỉnh hoạt động kiểm soát dư lượng chloramphenicol. Cũng xin được nhắc lại là



vào những năm 1960-1970 các nước châu Âu đã tốn kém rất nhiều để quảng bá công dụng làm tăng trọng gia cầm của chất chloram phenicol. Nay thì vấn đề lại khác.

Gần đây, Cơ quan Quản lý dược phẩm và thực phẩm Mỹ (FDA) cũng kiểm soát dư lượng chất này trong hàng thủy sản nhập khẩu vào nước này. Một khi đã có quy định như vậy thì các doanh nghiệp Việt Nam không có cách gì khác hơn là phải thực hiện nếu muốn xuất hàng sang EU.

Thứ trưởng Bộ Thủy sản, Nguyễn Thị Hồng Minh đã nhắc đi nhắc lại nhiều lần trong các hội nghị gần đây rằng : “Nếu không kiểm soát được dư lượng hóa chất, kháng sinh thì khó có thể thực hiện mục tiêu xuất khẩu đạt 2 tỉ USD. Thậm chí 1 tỉ USD cũng có nguy cơ không đạt được. Hơn nữa, nếu Việt Nam bị đưa ra ngoài danh sách 1 thì uy tín ngành thủy sản cũng không còn. Không những không xuất được sang EU mà thủy sản Việt Nam còn có thể bị các thị trường khác từ chối nhập khẩu.

Quảng bá «made in Vietnam”

Ông Redmayne cho rằng sự kiện Trung Quốc bị đưa ra khỏi danh sách 1 sẽ ảnh hưởng đến xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Với tình hình này, Trung Quốc buộc phải đẩy mạnh bán hàng sang các thị trường nhập khẩu khác và vì thế tạo ra áp lực cạnh tranh lớn hơn cho các nước xuất khẩu khác.

Tuy nhiên, đây cũng lại là cơ hội để Việt Nam tăng xuất khẩu vào EU. Một nhà doanh nghiệp cho rằng ngoài những giải pháp nâng cao năng lực kiểm soát hóa chất, kháng sinh trong quá trình sản xuất, ngành thủy sản nên dành kinh phí để đẩy mạnh tiếp thị, khuếch trương hình ảnh thủy sản Việt Nam.

Ông Redmayne cho rằng ngành thủy sản Việt Nam nên tự xây dựng hình ảnh riêng trên thị trường thế giới. Nguồn kinh phí phục vụ cho hoạt động này sẽ trích từ kim ngạch xuất khẩu hàng năm của doanh nghiệp.

Cách quảng bá được các chuyên gia đưa ra trong hội nghị là giới thiệu hoạt động sản xuất thủy sản của Việt Nam, từ nuôi trồng đến thu hoạch, báo quản, chế biến... Ông Redmayne nói với các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam : “Các bạn nên đưa ra những thông điệp cho người tiêu dùng hiểu biết hơn về sản xuất, chế biến thủy sản của Việt Nam”. Thông điệp này có thể nói về phương thức nuôi tôm sinh thái, không sử dụng bất cứ loại hóa chất nào. Hoặc chương trình nuôi tôm giúp giải quyết việc làm, nâng cao thu nhập cho người dân nông thôn, góp phần giữ gìn hệ sinh thái rừng ngập mặn.

HỎI ĐÁP CHÍNH SÁCH

Hỏi : Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam cho phép doanh nghiệp (DN) có vốn đầu tư nước ngoài được chuyển lỗ sang các năm sau, số lỗ này được trừ vào thu nhập chịu thuế và thời gian chuyển lỗ không quá 5 năm. Trường hợp DN thuộc diện được miễn thuế thu nhập DN trong 2 năm liên tục, kể từ năm đầu tiên kinh doanh có lãi thì việc chuyển lỗ và thời điểm miễn thuế thu nhập DN được tính như thế nào?



Công ty liên doanh Sumi Hanel

Đáp : Khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập DN, DN có vốn đầu tư nước ngoài được trừ vào số lỗ của các năm trước theo quy định tại Điều 55, Nghị định số 24/2000/NĐ-CP ngày 31/7/2000 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

Theo hướng dẫn của Bộ Tài chính tại Thông tư số 13/2001 ngày 8/3/2001 thì việc chuyển lỗ được thực hiện theo kế hoạch của DN. Trên cơ sở kế hoạch sản xuất, kinh doanh của mình, trong phạm vi 15 ngày kể từ khi lập báo cáo quyết toán thuế và xác định được số lỗ phát sinh của năm tài chính đó, DN chủ động đăng ký với cơ quan thuế kế hoạch chuyển lỗ của năm tài chính đó để trừ vào thu nhập chịu thuế của các năm tiếp theo (trong phạm vi 5 năm kể từ năm tiếp theo thời điểm phát sinh lỗ) và thực hiện đúng thời gian chuyển lỗ đã đăng ký.

Ví dụ : năm 2000, DN A (có vốn đầu tư nước ngoài) phát sinh lỗ 500.000 USD. Năm 2001, DN bắt đầu có lãi 150.000 USD và dự kiến năm 2002 lãi 200.000 USD, năm 2003 lãi 300.000 USD, năm 2004 lãi 400.000 USD, năm 2005 lãi 550.000 USD.

Như vậy, theo quy định, DN A được miễn thuế thu nhập DN trong 2 năm 2001 và 2002. DN A có thể lựa chọn phương án chuyển lỗ năm 2000 sang các năm từ 2003 đến năm 2005 để được hưởng trọn vẹn 2 năm miễn thuế. Việc chuyển lỗ sang năm nào là do DN tự quyết định và đăng ký (có thể chuyển toàn bộ số lỗ của năm 2000 sang năm 2005 hoặc chia



Global Crossing - Ngôi sao băng đã tắt

Người đi muộn nhất không phải bao giờ cũng đến muộn nhất

Bài học từ vụ phá sản lớn nhất trong ngành viễn thông

Global Crossing, công ty từng bỏ 5 năm và 15 tỷ USD để xây dựng mạng lưới điện thoại và Internet tốc độ cao trên toàn cầu, cuối cùng đã đệ đơn xin phá sản vào ngày 28/1 do không có khách hàng. Công ty này đã từng gây được sự chú ý lớn của giới kinh doanh và chính trị. Cựu Tổng thống G.Bush (Bush cha), Chủ tịch Uỷ ban Quốc gia Dân chủ Terry McAuliffe, nhà tài trợ lớn cho Đảng Cộng hoà Lodwrick Cook... đều đã từng là những nhà đầu tư lớn vào Global Crossing.

Nếu đơn xin phá sản được chấp nhận, Chủ tịch Global Crossing, Gary Winnick, sẽ mất quyền kiểm soát công ty. Nhưng ông cũng không thiệt thòi nhiều lắm vì các vụ ăn chia cổ phần đã đem lại cho ông hơn 730 triệu USD.

Tuy nhiên, không phải ai cũng được hưởng lợi như vậy. Cổ phần của Global Crossing (GC) đã giảm hơn 99%, xuống 13,5 cents vào hôm 28/1 so với mức hơn 60 USD tháng 3/2000. Nếu so với mức giá đó, giá trị cổ phiếu của công ty đã mất đi hơn 40 tỷ USD.

Global Crossing chưa bao giờ công bố mức lợi nhuận hàng năm kể từ khi công ty thực hiện một tham vọng tạo một đường dây cáp quang xuyên Đại Tây Dương, hình thành mạng lưới 100.000 dặm kết nối với 27 nước ở Mỹ, châu Âu và châu A'. Công ty có 22,4 tỷ USD tài sản và 12,4 tỷ nợ.

Vụ phá sản của Global Crossing là vụ phá sản lớn nhất với một công ty viễn thông lớn nhất, với quy mô gần bằng một nửa vụ phá sản lớn nhất nước Mỹ của công ty Enron.

Giống như Enron, Global Crossing đã đặt cược tương lai của mình vào hy vọng thúc đẩy nhu cầu về truyền số liệu tốc độ cao, hay băng thông rộng. Trong khi Enron tìm kiếm và thất bại trong việc tạo thị trường cho băng thông rộng, Global Crossing đã thử và thất bại trong việc bán khả năng truy cập trực tiếp cho các nhà cung cấp dịch vụ Internet và điện thoại lớn. Trong kế hoạch đó, Global Crossing đã thiệt hại 7 tỷ USD



trong 5 năm qua. Tuy nhiên, ông Winnick vẫn tin chắc rằng cuối cùng thị trường sẽ nhận ra giá trị thực sự của dịch vụ này.

Với những văn phòng xa hoa tại Bevery Hill, Global Crossing đã phát triển nhờ tốc độ xây dựng nhanh chóng của các đường cáp quang xuyên lục địa dưới đáy biển. Cho đến khi công ty này công bố cắt giảm 3.200 nhân công và giảm chi tiêu vốn từ 4 tỷ USD xuống 1,25 tỷ, các nhà đầu tư mới bàng hoàng và tỏ ra mất lòng tin với chiến lược của ông Winnick.

Nhà phân tích nợ Anthony Klarman của ngân hàng Deutsche cho rằng đây là một kết quả đã được lường trước vì thực sự Global Crossing chưa bao giờ có đủ khách hàng.

Bài học của Global Crossing: Đầu tư không tính toán tới thị trường

Tập đoàn khổng lồ AT&T đã mất gần 30 năm để xây dựng đường cáp ngầm dưới đáy biển đầu tiên của mình. Trong khi đó, Global Crossing, công ty sở hữu mạng lưới cáp quang dài 100.000 dặm trên toàn cầu đã thực hiện kế hoạch này chỉ trong gần 5 năm. Công ty này từng được coi là một câu chuyện cổ tích thời hiện đại ở Mỹ về lòng tin tưởng vào thời đại công nghệ mới, thế nhưng lịch sử tồn tại của nó lại quá ngắn ngủi.

Nhưng các nhà đầu tư đã nhận ra một bài học về lòng tin vào công nghệ mới. Global Crossing khi đó là người đi đầu : các chủ ngân hàng và các nhà đầu tư đã đánh cược hàng tỷ USD rằng công nghệ mới sẽ chiếm ngôi của các tập đoàn công nghiệp khổng lồ đã lỗi thời. Thế nhưng họ đã thất bại.

Gary Winnick, người sáng lập Global Crossing không hề có những tham vọng lớn khi bắt đầu hoạt động kinh doanh. Vụ kinh doanh đầu tiên liên quan tới một đường cáp ngầm dưới biển giữa châu Âu và châu Mỹ và đã thành công bất ngờ. Chính vì vậy, ông Winnick đã tóm lấy lĩnh vực có vẻ béo bở này và qua mặt các công ty viễn thông kỳ cựu cũng kinh doanh trong lĩnh vực cáp ngầm bằng cách giảm giá thấp hơn họ.

Nhu cầu về truyền dữ liệu tốc độ cao khi đó đang bùng phát với sự phát triển của Internet, và ông Winnick đã đánh cược rằng ông ta sẽ lặp lại thành công này trên toàn cầu. Global Crossing đã đánh bại ngành công nghiệp chip blue ì ạch bằng sự hấp dẫn của thị trường mới.

Nhưng ông Winnick không phải là ông chủ viễn thông duy nhất biết nhìn ra vấn đề. Những công ty khác như Level 3 và Qwest, với những ý tưởng tương tự, cũng đã tham gia vào thị trường béo bở này. Kết quả là thị trường các đường cáp trở nên dư thừa, cùng với cơn khủng hoảng kinh tế đang lan rộng trên thế giới, khiến ngân sách dành cho công nghệ thông tin của các tập đoàn thu hẹp, sức mua tiêu dùng cũng suy yếu, tất cả những điều này đã khiến giá cả giảm liên tục. Khi Global Crossing mới bắt đầu, công ty này thu của các khách hàng hàng trăm ngìn đô la một năm để cho thuê

các dường dây viễn thông nhanh nhất thế giới. Hiện nay, các công ty viễn thông có thể cung cấp các đường dây với hiệu suất gấp 9 lần và giá rẻ bằng 1/9 trước đây.

Khi các công ty viễn thông sở hữu các hệ thống cáp ngầm đã mất quyền được mặc cả và mất cả thu nhập, họ buộc phải thay đổi cách hành động và cố tìm cách bán các dịch vụ, chẳng hạn như quản lý mạng lưới viễn thông của các công ty. Global Crossing đã sử dụng đến 5 giám đốc điều hành để đấu tranh tự cứu mình thông qua các dịch vụ như vậy. Nhưng khi công ty bắt đầu nhận ra sai lầm của mình thì, nói như một công ty đối thủ của Global Crossing, họ đã không còn lối thoát nào.

Thật trớ trêu là các công ty công nghiệp kiểu cũ, những tập đoàn khổng lồ của nền kinh tế cũ lại đang có vẻ rất tiến triển trong quá trình đổi mới. Vốn bị chỉ trích là quá chậm chạp và thận trọng trong việc xây dựng mạng lưới cáp quang của riêng mình, giờ đây họ có thể nhanh chóng thuê các đường cáp với mức giá thấp nhất. Thậm chí, nhu cầu về dịch vụ mạng đang tăng mạnh, do các công ty đang cố tận dụng có hiệu quả hơn các phương tiện hiện đại họ đã mua sắm trong thời kỳ bùng nổ công nghệ những năm 90. Cùng với xu thế này, các chuyên gia về mạng bỗng nhiên trở nên khó kiếm, và các công ty như AT&T đã nhận ra rằng họ có tất cả những người cần thiết. Ngày 23/1, công ty AT&T đã khai trương các dịch vụ quản lý trọn gói của mình, dựa trên mạng lưới toàn cầu mà công ty này phần nào còn phải thuê của các đối thủ.



Global Crossing đâu tư không tính toán

Nhưng Global Crossing vẫn có giá trị trên một vài khía cạnh. Tin tức về vụ phá sản của công ty này đã được công bố cùng lúc với tin về 2 công ty châu A' Singapore Technologies Telemedia và Hutchison Whampoa muốn mua phần lớn công ty với giá 750 triệu USD. Khả năng thực hiện được điều này phụ thuộc vào bản thân các chủ nợ của Global Crossing. Họ hiện đang là chủ nợ của ít nhất 12,4 tỷ USD, con số này cũng chỉ bằng một phần năm giá trị của Global Crossing trong thời kỳ hoàng kim của mình. Các công ty viễn thông non trẻ và hăng hái khác, trong đó có Level 3, cũng đang đấu tranh để có thể sở hữu một phần món nợ. Người đi chậm nhất không phải lúc nào cũng là người đến muộn nhất.

Ban thưởng như thế nào trong thời kỳ khó khăn ?

Với các khoản chi phí đang dần co hẹp do suy thoái kinh tế toàn cầu, các công ty trên thế giới đang tìm những cách thức mới để giữ chân nhân viên của mình



Vào năm ngoái, các công ty cắt giảm chi phí tiền lương chỉ đơn thuần thông qua giảm số lượng nhân công: tới gần 2 triệu việc làm, so với 614.000 người năm 2000. Tuy nhiên, cắt giảm nhân công kéo theo chi phí: các công ty thiếu tiền mặt không thể chi trả các khoản bồi thường do việc giãn nhân công. Ngoài ra, việc liên tục thải hồi cũng gây tác động tiêu cực tới tâm lý nhân viên. Vì vậy, theo Bill Coleman của Salary.com, một công ty chuyên theo dõi thông tin về việc làm, để hạn chế những mặt xấu, bạn phải " đo lường nhiều lần cho 1 lần cắt may". Bạn cũng có thể cho công nhân tạm nghỉ ở nhà khi nhu cầu suy yếu, giống như Hewlett-Packard làm trong thời kỳ Giáng sinh.

Tuy nhiên, cả giải pháp sa thải lẫn tạm thời nghỉ việc đều không có tác dụng với rắc rối cơ bản: sự cần thiết phải tồn tại với nhu cầu giảm và giá cả giữ nguyên hoặc đi xuống. Có tới 1/5 các nhà lãnh đạo được phỏng vấn cho rằng, giá bán các sản phẩm của họ trong 3 tháng tới sẽ tiếp tục đi xuống.

Các công ty không muốn giảm tiền lương cứng nhưng gần đây, một số công ty gặp quá nhiều khó khăn đã phải làm như vậy. Chẳng hạn như tờ báo lớn thứ hai của Mỹ là Tribune đã tuyên bố sẽ giảm 5% lương của 140 nhà quản lý cao cấp vào năm 2002 và không tăng lương của các nhân viên khác do nhu cầu quảng cáo suy giảm.

Dự tính, ngân sách của các công ty trong năm 2002 sẽ khiêm tốn hơn nhiều so với năm 2001. Theo điều tra của William M. Mercer, một công ty tư vấn tiền lương, trong năm 2001, 19% các công ty đã phải giảm mức tăng tiền lương so với dự kiến và trong năm nay, xu hướng này sẽ còn diễn ra mạnh hơn. Trong số các doanh nghiệp Mỹ, 25% đã quyết định sẽ giữ nguyên lương của các nhà lãnh đạo cao cấp và 1/7 cho rằng, họ sẽ làm như vậy với cả các nhân viên khác.

Các công ty làm gì để gìn giữ nhân viên ?

Các nhà quản lý đều bắt đầu tập trung vào việc nhận diện và tưởng thưởng cho những nhân viên giá trị nhất. Theo như kế hoạch khen thưởng của Marriot, một tập đoàn kinh doanh khách sạn, số người đợc bình bầu là xuất sắc nhất sẽ ít đi nhưng họ lại được thưởng nhiều tiền hơn. Trong năm tới, quỹ khen thưởng của Marriot sẽ chỉ tăng 3%, giảm so với mức 4% của năm ngoái nhưng nhân viên xuất sắc nhất sẽ được nhận tới 6% giá trị của quỹ.

Những chính sách như trên đã trở nên dễ thực hiện hơn kể từ cuộc suy giảm kinh

tế toàn cầu vừa qua do chính sách trả lương linh hoạt trở nên phổ biến hơn. Hầu như tất cả các công ty đang tiến hành ban thưởng một cách linh hoạt trong cơ cấu tiền lương. Họ có những chính sách nhằm tìm ra những người đóng góp nhiều nhất vào kết quả hoạt động của công ty. Với một nhà bán lẻ thì câu trả lời có thể không phải là nhà quản lý cửa hàng mà lại là giám đốc mua hàng, tức là ở cấp thấp hơn.

Các công ty lớn như General Electric, Intel and Microsoft thường xuyên tiến hành đánh giá nhân viên theo nhiều cách, với sự trợ giúp của các công ty tư vấn và sau đó tập trung phần thưởng vào ngững người ở được xếp hạng cao nhất.

Tuy nhiên, việc phân loại nhân viên và sau đó trả các khoản lương khác nhau theo cơ sở phân loại có thể nguy hiểm như bước chân vào một bãi mìn, nếu như xử lý không khéo léo. Hãy lấy ví dụ của Ford, với kế hoạch xếp hạng nhân viên vào cuối những năm 90 của thế kỷ 20. Công nhân phản đối dữ dội kế hoạch xếp hạng nhân viên của hãng sản xuất ô tô này và kết quả là chương trình đã sụp đổ hoàn toàn.

Trong mọi trường hợp, việc thiếu hụt tiền mặt sẽ khiến cho các công ty khó mà ban thưởng một cách hào phóng. Mỹ là nơi mà hầu hết các công ty giữ nguyên hoặc giảm mức tiền thưởng chung của năm nay và thậm chí 10% trong số họ còn dự định chẳng thưởng gì cả. Những công ty muốn ban thưởng một cách hiệu quả: tiết kiệm nhưng có ý nghĩa , đã phải nhờ tới những công ty chuyên đánh giá hiệu quả của nhân viên. Giải pháp là: Ngày càng có xu hướng, các công ty muốn thưởng cho nhân viên làm việc xuất sắc một chiếc đồng hồ Rolex loại xịn. Tiêu tốn 3.500 USD để thưởng cho một nhân viên sáng giá thì anh ta có thể sẽ không bật khóc vì vui sướng song điều đó có thể xảy ra nếu đó là chiếc đồng hồ hợp mốt. Giờ đây, ít nhất đã có một cách để động viên nhân viên một cách tiết kiệm và hiệu quả.



Cần phải tính toán kỹ chi phí thưởng cho nhân viên